

Óleo de palma no Irão 2026

Dimensão do mercado, segmentação, panorama competitivo e perspetivas

2021–2031

Avançar juntos



Todos nós já ouvimos, em algum momento, a frase de *Alice no País das Maravilhas*: «É preciso correr o máximo possível para permanecer no mesmo lugar. Se quiser chegar a outro lugar, tem de correr pelo menos duas vezes mais depressa.» Embora a citação se tenha tornado um cliché, o nosso mundo está a mudar a uma velocidade extraordinária. Ainda assim, a meu ver, importa não só correr depressa, mas — sobretudo — saber para onde se corre.

Vemo-nos como o navegador, pronto para indicar o rumo certo no momento adequado. Ao fornecer informações atuais e oportunas para as decisões importantes, procuramos proteger os nossos clientes de passos em falso e ajudá-los a encontrar novas oportunidades.

É importante para nós que fique satisfeito com o trabalho que realizámos. Se tiver alguma pergunta sobre este relatório, teremos todo o gosto em responder.

ANDREY SHEVCHENKO, Sócio-gerente

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Isenção de responsabilidade

Este relatório foi preparado por shev.io exclusivamente para fins informativos. shev.io não garante a exatidão e a integridade de todas as informações contidas no relatório, uma vez que os dados de algumas fontes podem ter sido distorcidos de forma involuntária ou deliberada. As informações apresentadas neste relatório não devem ser interpretadas, direta ou indiretamente, como contendo recomendações para futuras ações empresariais. Todas as opiniões e estimativas contidas neste relatório refletem o juízo dos autores à data da publicação e podem ser alteradas sem aviso prévio.

shev.io não assume qualquer responsabilidade por perdas ou danos decorrentes da utilização por terceiros das informações contidas neste relatório, incluindo opiniões ou conclusões publicadas, nem por consequências causadas pela incompletude das informações apresentadas. As informações apresentadas neste relatório são obtidas de fontes abertas. Podem ser fornecidas informações adicionais mediante solicitação.

Este documento, ou qualquer parte dele, não pode ser distribuído sem a autorização escrita de shev.io, nem reproduzido por qualquer meio.

Termos de utilização

Este relatório é fornecido ao utilizador ao abrigo de uma **licença não exclusiva, intransmissível e limitada**, exclusivamente para uso interno no âmbito das finalidades para as quais o relatório foi legalmente adquirido.

O utilizador **não pode**, no todo ou em parte, transferir, vender, oferecer, publicar ou de outro modo distribuir o relatório a terceiros, nem entregá-lo a quaisquer outras pessoas coletivas, organizações parceiras ou equipas externas (incluindo empresas afiliadas). É proibido disponibilizar o relatório (ou fragmentos do mesmo) publicamente (sites, redes sociais, serviços de mensagens, serviços de partilha de ficheiros, armazenamento na nuvem com ligação aberta) ou facultar o acesso através de serviços de terceiros quando isso permita a terceiros consultar os materiais.

Se o relatório for adquirido por uma **empresa**, a sua utilização é permitida **apenas aos funcionários dessa empresa** para tarefas internas. É proibido entregar o relatório a prestadores de serviços, consultores, profissionais independentes, agências e quaisquer partes externas.

Todos os direitos exclusivos sobre o relatório — incluindo a sua estrutura, textos, seleção de dados, visualizações, tabelas, gráficos e elementos de design — pertencem ao titular dos direitos (shev.io) ou são utilizados com fundamento legal. O utilizador recebe o direito de utilizar o relatório apenas nos limites destes termos.

Sem o consentimento escrito de shev.io, é proibido criar produtos derivados com base no relatório, utilizá-lo como parte de um produto ou serviço distribuído comercialmente, ou remover ou alterar avisos de direitos de autor.

A utilização de **citações breves** e fragmentos é permitida **apenas em documentação interna** (memorandos internos, relatórios, apresentações, correspondência de trabalho), desde que o sentido e o contexto sejam preservados e a fonte seja indicada: *shev.io*. Qualquer publicação ou utilização dos materiais em locais acessíveis a terceiros só é permitida com o consentimento prévio e escrito de shev.io.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Visão geral do mercado

Esta amostra mostra o **formato e a profundidade** do relatório — conteúdo narrativo real com os valores e as tabelas detalhados ocultos como «XXX». Ao encomendar o relatório, todos os valores são finalizados e verificados para o seu exemplar, e o relatório completo é entregue no prazo de 24–72 horas.

Indicador	Valor
Dimensão do mercado (2025)	Mil 0.7 milhões
Previsão (2031)	Mil 1 milhões
CAGR (2021–2031)	5.7%
Período do estudo	2021–2031
Maior região	Irão Central · 34%
Região com o crescimento mais rápido	Sul e Sudeste · 6.5%
Concentração do mercado	Moderada
Licença	Individual / Empresa

O mercado iraniano de óleo de palma vale USD XXX milhões em 2025 e deverá atingir USD XXX milhões em 2031, com um crescimento médio anual composto de XX%. A indústria alimentar concentra o consumo: as necessidades de gorduras para panificação, recheios de confeitaria, fritura e misturas de óleos alimentares orientam as compras. A oleína de palma é o principal produto comercializado e a Malásia lidera o abastecimento por país produtor. Para competir neste mercado, é essencial assegurar as importações, adaptar as formulações a cada utilização e conseguir financiar as existências num contexto cambial variável.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Índice

1 Introdução

1.1 Delimitação do mercado e critérios de valorização

1.2 Âmbito do estudo, exclusões e regras de classificação

2 Metodologia de investigação

2.1 Fontes secundárias, cálculo da dimensão do mercado e investigação primária prevista

3 Síntese executiva e prioridades comerciais

4 Dinâmica do mercado iraniano de óleo de palma

4.1 Fatores de expansão e efeitos indicativos na taxa de crescimento anual composta

4.2 Restrições do mercado e riscos operacionais

4.3 Cinco Forças de Porter

4.4 Cadeia de valor, custos de importação e evolução regulamentar

5 Dimensão e previsões do mercado iraniano de óleo de palma

5.1 Séries históricas nacionais de valor, volume e valores unitários, 2021–2025

5.2 Previsões anuais e decomposição do crescimento em valor, 2026–2031

6 Previsões do mercado iraniano de óleo de palma por segmento

6.1 Por tipo de produto

6.2 Por utilização

6.3 Por canal de comercialização

6.4 Por país produtor

6.4.1 Malásia

6.4.2 Indonésia

6.4.3 Outros países produtores

7 Previsões geográficas do mercado iraniano de óleo de palma

7.1 Irão Central

7.1.1 Teerão

7.1.2 Alborz

7.1.3 Qom

7.1.4 Markazi

7.1.5 Isfahan

7.1.6 Yazd

7.1.7 Semnan

7.2 Norte e Noroeste

7.2.1 Azerbaijão Oriental

7.2.2 Azerbaijão Ocidental

7.2.3 Ardabil

7.2.4 Zanjan

© shev.io — Todos os direitos reservados.

7.2.5 Qazvin
7.2.6 Gilan
7.2.7 Mazandaran
7.2.8 Golestan
7.3 Oeste e Sudoeste
7.3.1 Curdistão
7.3.2 Kermanshah
7.3.3 Ilam
7.3.4 Lorestan
7.3.5 Hamadan
7.3.6 Khuzestan
7.3.7 Chaharmahal e Bakhtiari
7.3.8 Kohgiluyeh e Boyer-Ahmad
7.4 Nordeste
7.4.1 Razavi Khorasan
7.4.2 Khorasan do Norte
7.4.3 Khorasan do Sul
7.5 Sul e Sudeste
7.5.1 Fars
7.5.2 Bushehr
7.5.3 Hormozgan
7.5.4 Kerman
7.5.5 Sistão e Baluchistão
8 Concorrência, quotas de mercado e perfis empresariais
8.1 Wilmar International
8.2 SD Guthrie
8.3 IOI Corporation
8.4 Kuala Lumpur Kepong
8.5 Golden Agri-Resources
8.6 Musim Mas
8.7 Apical
8.8 PT Astra Agro Lestari Tbk
9 Oportunidades de mercado, cenários de previsão e prioridades de execução

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Lista de tabelas

Tabela 1. Produtos e transações incluídos e excluídos do mercado

Tabela 2. Correspondência dos códigos HS: óleo de palma bruto, frações de palma e produtos de palmiste excluídos

Tabela 3. Registo de elementos de prova, hierarquia de fontes e verificações por concluir

Tabela 4. Indicadores essenciais do mercado: valor, volume, valor unitário e crescimento

Tabela 5. Oportunidades comerciais por utilização e necessidade do cliente

Tabela 6. Prioridades de entrada no mercado segundo a capacidade do fornecedor e o canal de comercialização

Tabela 7. Fatores de crescimento: funcionamento, clientes afetados, regiões e horizonte de previsão

Tabela 8. Restrições do mercado: transmissão dos efeitos, exposição e resposta comercial

Tabela 9. Cinco Forças de Porter nas compras e na distribuição de óleo de palma no Irão

Tabela 10. Comparação da substituição entre óleo de palma, soja, girassol e outras formulações de gorduras

Tabela 11. Valor do mercado nacional e volume consumido em cada ano, 2021–2031

Tabela 12. Valor e volume anuais por tipo de produto, 2021–2031

Tabela 13. Valor e volume anuais por utilização, 2021–2031

Tabela 14. Valor e volume anuais por canal de comercialização, 2021–2031

Tabela 15. Valor e volume anuais por país produtor, 2021–2031

Tabela 16. Valor e volume anuais por região iraniana, 2021–2031

Tabela 17. Decomposição do crescimento em valor: contributos do consumo, da composição dos produtos e do valor unitário

Tabela 18. Comparação dos produtos: valor, volume, quota, crescimento e requisitos de utilização

Tabela 19. Comparação das utilizações: valor, volume, quota e critérios de compra

Tabela 20. Comparação dos canais de comercialização: valor, volume, quota e exigências de serviço

Tabela 21. Comparação dos países produtores: valor, volume, quota e aspetos relevantes para as compras

Tabela 22. Comparação regional: valor, volume, quota, valor unitário e crescimento

Tabela 23. Previsões de valor e volume por província do Irão Central: Teerão, Alborz, Qom, Markazi, Isfahan, Yazd e Semnan, cada uma em linha própria

Tabela 24. Previsões provinciais do Norte e Noroeste: Azerbaijão Oriental, Azerbaijão Ocidental, Ardabil, Zanjan, Qazvin, Gilan, Mazandaran e Golestan, cada uma em linha própria

Tabela 25. Previsões provinciais do Oeste e Sudoeste: Curdistão, Kermanshah, Ilam, Lorestan, Hamadan, Khuzestan, Chaharmahal e Bakhtiari e Kohgiluyeh e Boyer-Ahmad, cada uma em linha própria

Tabela 26. Previsões provinciais do Nordeste: Razavi Khorasan, Khorasan do Norte e Khorasan do Sul, cada uma em linha própria

Tabela 27. Previsões provinciais do Sul e Sudeste: Fars, Bushehr, Hormozgan, Kerman e Sistão e Baluchistão, cada uma em linha própria

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Tabela 28. Balanço comercial do óleo de palma por código HS, parceiro, ano, valor e peso líquido

Tabela 29. Procedimentos de importação e requisitos regulamentares por entidade, documento e etapa

Tabela 30. Alterações de política datadas e repercussões nos custos de aprovisionamento iranianos

Tabela 31. Grupos iranianos de importação e refinação: vendas abrangidas, quota de mercado e elementos de prova

Tabela 32. Wilmar International: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 33. SD Guthrie: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 34. IOI Corporation: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 35. Kuala Lumpur Kepong: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 36. Golden Agri-Resources: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 37. Musim Mas: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 38. Apical: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 39. PT Astra Agro Lestari Tbk: gama, dados financeiros, capacidade, evolução recente e estratégia

Tabela 40. Pressupostos dos cenários e resultados anuais de valor, volume e valor unitário

Tabela 41. Avaliação das oportunidades comerciais por utilização, região e capacidade necessária

Tabela 42. Plano de execução, indicadores antecipados e condições que justificam rever as previsões

Tabela 43. Market value by year, USD bn

Tabela 44. Year-over-year value change

Tabela 45. Drivers — impact on forecast

Tabela 46. Restraints — impact on forecast

Tabela 47. Value by por tipo de produto, USD bn

Tabela 48. Value by por utilização, USD bn

Tabela 49. Value by por canal de comercialização, USD bn

Tabela 50. Value by por país produtor, USD bn

Tabela 51. Value by por região, USD bn

Tabela 52. Market value by region, USD bn

Tabela 53. Market value by leading country, USD bn

Tabela 54. Leading companies

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Lista de figuras

Figura 1. Cadeia de valor do óleo de palma no Irão: atribuição do valor comercial às etapas de transação

Figura 2. Valor do mercado iraniano de óleo de palma: base de 2025 e previsão para 2031

Figura 3. Aumento do valor do mercado por utilização dos clientes, 2025–2031

Figura 4. Efeito indicativo dos fatores de expansão na taxa de crescimento anual composta do mercado iraniano

Figura 5. Efeito indicativo dos fatores de restrição na taxa de crescimento anual composta do mercado iraniano

Figura 6. Evolução anual do valor do mercado iraniano de óleo de palma, 2021–2031

Figura 7. Evolução anual do consumo de óleo de palma no Irão, em volume, 2021–2031

Figura 8. Valor unitário médio efetivamente praticado no óleo de palma por ano, 2021–2031

Figura 9. Quotas em valor do mercado iraniano de óleo de palma por tipo de produto, 2025

Figura 10. Quotas em valor do mercado iraniano de óleo de palma por utilização, 2025

Figura 11. Quotas em valor do mercado iraniano de óleo de palma por canal de comercialização, 2025

Figura 12. Quotas em valor do mercado iraniano de óleo de palma por país produtor, 2025

Figura 13. Quotas em valor do mercado iraniano de óleo de palma por região, 2025

Figura 14. Taxa de crescimento anual composta do valor do mercado de óleo de palma por região, 2025–2031

Figura 15. Contributo de cada região para o aumento da procura iraniana de óleo de palma, 2025–2031

Figura 16. Volume de óleo de palma importado por país produtor e ano, 2021–2031

Figura 17. Componentes do custo entregue em circuitos representativos de abastecimento de óleo de palma

Figura 18. Quotas do mercado iraniano de óleo de palma por grupo importador e refinador, 2025

Figura 19. Comparação dos fornecedores internacionais: amplitude da gama e integração da transformação

Figura 20. Valor do mercado iraniano de óleo de palma nos cenários central, favorável e desfavorável

Figura 21. Value share by por tipo de produto, 2025

Figura 22. Value share by por utilização, 2025

Figura 23. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Executive summary

O mercado iraniano de óleo de palma vale USD XXX milhões em 2025 e deverá atingir USD XXX milhões em 2031, com um crescimento médio anual composto de XX%. A indústria alimentar concentra o consumo: as necessidades de gorduras para panificação, recheios de confeitaria, fritura e misturas de óleos alimentares orientam as compras. A oleína de palma é o principal produto comercializado e a Malásia lidera o abastecimento por país produtor. Para competir neste mercado, é essencial assegurar as importações, adaptar as formulações a cada utilização e conseguir financiar as existências num contexto cambial variável.

Indicador	Valor
Market size 2025	XXX
Forecast 2031	XXX
CAGR	XXX
Largest region	XXX
Fastest region	XXX

Key findings

- O mercado iraniano de óleo de palma passa de USD XXX milhões em 2025 para USD XXX milhões em 2031, a uma taxa média anual composta de XX%.
- O consumo interno de óleo de palma ascende a XXX toneladas em 2025 e deverá chegar a XXX toneladas em 2031.
- A oleína de palma representa XX% do valor do mercado no ano-base, graças à utilização em fritura, misturas de óleos e restauração.
- A indústria alimentar responde por XX% do valor do mercado, constituindo o maior conjunto de potenciais clientes.
- A Malásia assegura XX% do valor do abastecimento por país produtor, seguindo-se a Indonésia com XX%.
- O Irão Central concentra XX% da procura nacional em valor, refletindo a presença de fabricantes de alimentos e de atividades de distribuição.
- O Sul e Sudeste apresenta o crescimento regional mais rápido em valor: XX% ao ano até 2031.
- As compras diretas pela indústria representam XX% do valor do mercado. A capacidade de venda técnica e as relações com os responsáveis de compras são, por isso, determinantes para entrar no país.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Market size and forecast

Market value by year, USD bn

Indicator	2026	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value, USD bn	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Market volume	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Production	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Imports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Exports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Apparent consumption	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Year-over-year value change

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Production	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Imports	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Exports	X%	X%	X%	X%	X%	X%

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Óleo de palma no Irão: tendências e fatores de crescimento

A viabilidade económica do óleo de palma no Irão depende de todo o percurso entre o custo da matéria-prima importada à chegada ao país e o desempenho na utilização concreta do cliente. Preços internacionais, especificações, necessidades de financiamento e custos de distribuição interna determinam em conjunto a competitividade. Um único preço de referência não permite captar as diferenças entre óleo de fritura, gorduras para panificação e outras formulações industriais.

A indústria concentra a procura porque o óleo de palma desempenha funções que nem sempre podem ser reproduzidas pela simples troca por óleos vegetais líquidos. O comportamento na fusão, a textura, a estabilidade durante a armazenagem e a uniformidade da produção influenciam o custo e o rendimento dos alimentos acabados. Os fornecedores competem, por isso, também pela adequação técnica, além do preço e da disponibilidade.

A principal dificuldade comercial está em coordenar as compras, os pagamentos e as entregas aos clientes. Um fornecedor com um produto economicamente competitivo pode perder negócios se falhas documentais ou de financiamento impedirem a operação. Em contrapartida, uma boa gestão de existências e origens alternativas já aprovadas permitem melhorar o serviço sem alterar substancialmente o produto.

Growth drivers

A produção industrial de alimentos assegura uma procura regular de ingredientes

A panificação, as bolachas, os recheios de confeitaria e outros alimentos transformados geram compras recorrentes de ingredientes à base de palma, cujas características de fusão e manuseamento devem ser previsíveis. Os fabricantes valorizam fornecedores que mantenham as especificações entre remessas e garantam a continuidade da produção. A conquista de clientes industriais é, assim, a principal via para aumentar os volumes de forma sustentada.

A competitividade do custo entregue favorece a substituição de outros óleos

Na concorrência com os óleos de soja e de girassol, contam tanto o preço do óleo de palma entregue ao cliente como o seu desempenho na formulação final. Quando a relação de preços lhe é favorável, os compradores industriais podem ajustar misturas já aprovadas sem alterar o posicionamento global do produto. O potencial é maior nas empresas que avaliam o custo por unidade de produto acabado, em vez de se limitarem ao preço do ingrediente.

A restauração reforça o consumo de oleína de palma

A fritura profissional exige estabilidade à oxidação, facilidade de manuseamento previsível e reposição regular. A oleína de palma ganha espaço quando os operadores ponderam o preço de compra em conjunto com a vida útil do óleo de fritura e a uniformidade dos alimentos preparados. Os distribuidores que assegurem disponibilidade e formatos de embalagem adequados podem captar procura para além dos grandes clientes industriais.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

As gorduras adaptadas a cada utilização abrem novas possibilidades para a estearina de palma

A estearina de palma confere estrutura e propriedades de fusão às gorduras para panificação e a determinadas formulações industriais. O desenvolvimento da procura depende do trabalho de formulação com o cliente, mais do que da simples substituição de óleos líquidos. Os fornecedores com conhecimentos de mistura e documentação técnica podem aumentar a receita por tonelada ao resolver problemas concretos de produção.

A transformação e a distribuição no sul sustentam o crescimento regional

No Sul e Sudeste, as oportunidades surgem na transformação alimentar regional, na distribuição comercial e no abastecimento de centros urbanos dispersos. A capacidade de armazenar, embalar e transportar para o interior melhora o acesso ao produto fora dos principais polos industriais já estabelecidos. O crescimento é associado à transformação e ao consumo efetivos; os movimentos portuários são analisados separadamente.

A diversificação de fornecedores favorece a continuidade do abastecimento

Dispor de fornecedores aprovados em diferentes países produtores ajuda a responder a interrupções de embarques, alterações na rentabilidade das exportações e dificuldades em obter determinadas especificações. Esta diversificação funciona melhor quando os ensaios de produto, a documentação e os mecanismos de pagamento estão concluídos antes de surgir um problema. A continuidade das compras favorece a retenção de clientes e reduz paragens de produção por falta de ingredientes.

Restraints

O acesso a divisas condiciona os ciclos de compra

Os compradores dependentes de importações têm de conciliar o acesso a moeda estrangeira, o registo das encomendas, os pagamentos e os recebimentos no mercado interno. Quando estes prazos deixam de coincidir, mesmo uma encomenda rentável pode ser difícil de concretizar. A pressão é particularmente forte sobre os pequenos transformadores e distribuidores, para os quais as existências e o financiamento consomem uma parcela maior do capital disponível.

As exigências bancárias e de conformidade comercial tornam as operações mais difíceis

As autorizações para o comércio de produtos agrícolas não dispensam a análise das contrapartes, dos bancos, do transporte e da documentação de cada transação. Assim, fornecedores e compradores podem sofrer atrasos mesmo quando o produto pertence a uma categoria de comércio autorizada. Os custos de concretização das operações favorecem os operadores experientes e dificultam a entrada de novos fornecedores.

As preferências nutricionais limitam algumas utilizações em produtos de consumo

© shev.io — Todos os direitos reservados.

As marcas destinadas ao consumidor têm de conciliar desempenho e preço acessível com as preferências relativas à gordura saturada e à informação sobre os ingredientes. O posicionamento de produtos em torno de outros óleos pode limitar a presença da palma no retalho doméstico e em certos alimentos de gama alta. Os fornecedores industriais precisam, por isso, de apresentar soluções próprias para cada utilização e documentação clara sobre a composição.

As políticas dos países produtores e a volatilidade dos fretes pressionam as margens

As medidas sobre exportações, a procura interna de biodiesel e a disponibilidade de transporte marítimo alteram o custo do óleo de palma à chegada ao país. As margens dos importadores diminuem quando o custo de reposição sobe mais depressa do que os preços de venda internos. Para gerir esta exposição, são necessárias compras disciplinadas, informação atualizada sobre existências e condições comerciais que acompanhem a evolução dos custos.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Como os fatores de expansão e de restrição afetam o crescimento do mercado iraniano

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
A produção industrial de alimentos assegura uma procura regular de ingredientes	XXX	XXX	XXX
A competitividade do custo entregue favorece a substituição de outros óleos	XXX	XXX	XXX
A restauração reforça o consumo de oleína de palma	XXX	XXX	XXX
As gorduras adaptadas a cada utilização abrem novas possibilidades para a estearina de palma	XXX	XXX	XXX
A transformação e a distribuição no sul sustentam o crescimento regional	XXX	XXX	XXX
A diversificação de fornecedores favorece a continuidade do abastecimento	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
O acesso a divisas condiciona os ciclos de compra	XXX	XXX	XXX
As exigências bancárias e de conformidade comercial tornam as operações mais difíceis	XXX	XXX	XXX
As preferências nutricionais limitam algumas utilizações em produtos de consumo	XXX	XXX	XXX
As políticas dos países produtores e a volatilidade dos fretes pressionam as margens	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

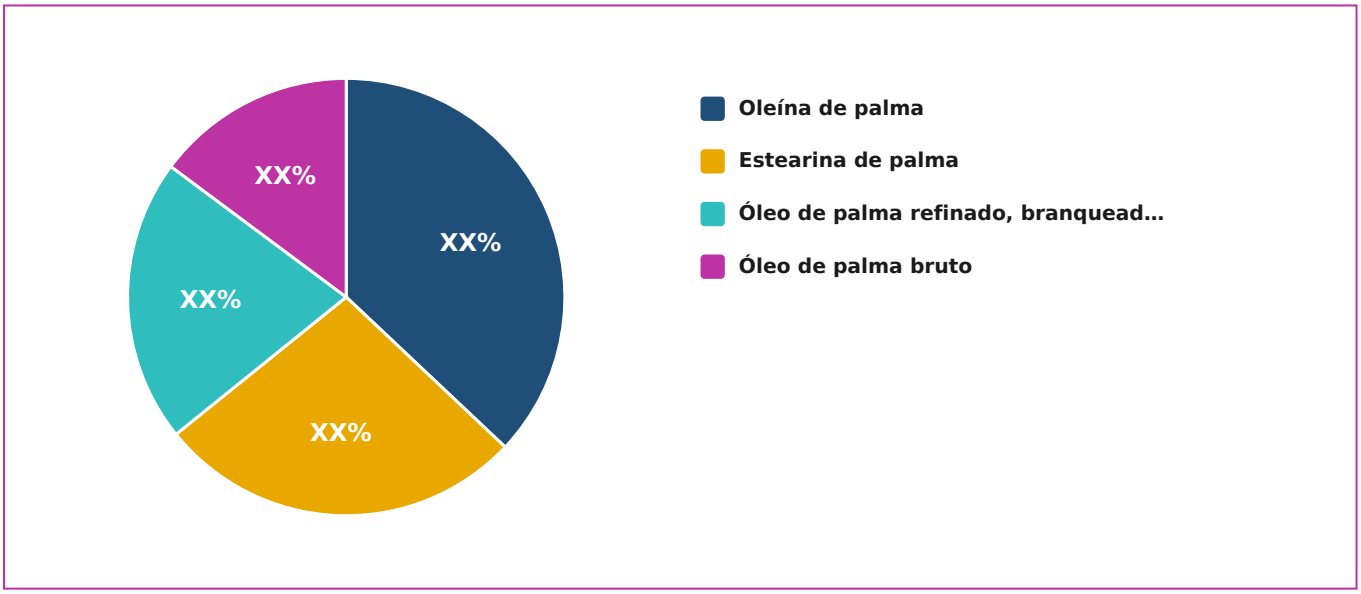
© shev.io — Todos os direitos reservados.

Mercado iraniano por produto, utilização e país produtor

Por tipo de produto

A procura de oleína de palma assenta na fritura, nas misturas de óleos e na restauração. O óleo de palma refinado, branqueado e desodorizado (RBD) responde a necessidades mais amplas de transformação, enquanto a estearina se destina a formulações que exigem estrutura e fusão controlada. É nesta última que se encontra o maior potencial de expansão associado a utilizações específicas, através do desenvolvimento de gorduras industriais para panificação e de certas aplicações de confeitaria.

Value share by por tipo de produto, 2025



Fonte: XXX

Value by por tipo de produto, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Oleína de palma	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Estearina de palma	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Óleo de palma refinado, branqueado e desodorizado (RBD)	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Óleo de palma bruto	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

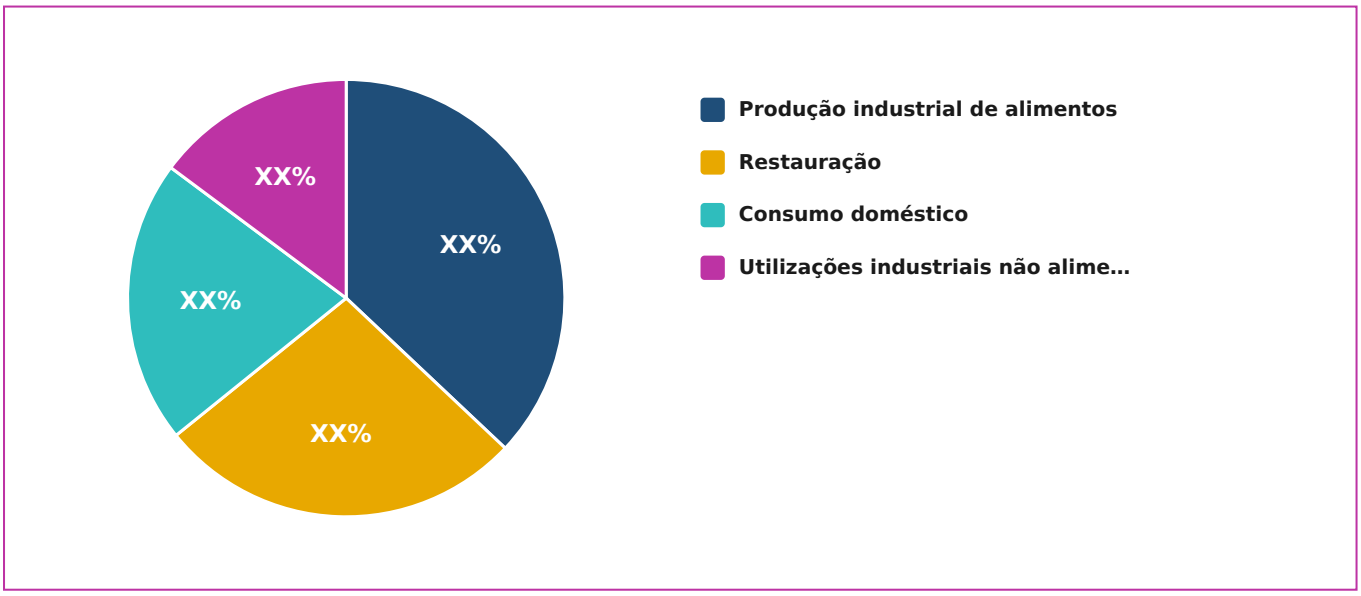
Por utilização

Os fabricantes industriais compram produtos de palma pela combinação de custo, desempenho no processo produtivo e uniformidade. A restauração constitui um mercado próprio, ligado à fritura

© shev.io — Todos os direitos reservados.

profissional e ao abastecimento por distribuidores. No consumo doméstico, pesam mais o posicionamento das marcas e as preferências relativas aos ingredientes. As utilizações não alimentares absorvem uma parcela industrial menor, mantendo-se a indústria alimentar como principal oportunidade de crescimento.

Value share by por utilização, 2025



Fonte: XXX

Value by por utilização, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Produção industrial de alimentos	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Restauração	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Consumo doméstico	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Utilizações industriais não alimentares	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Por canal de comercialização

Os grandes fabricantes consumidores preferem comprar diretamente, para controlar especificações, planear embarques e negociar condições comerciais. Os distribuidores nacionais reúnem a procura de pequenos transformadores e operadores de restauração; o retalho de produtos embalados serve famílias e alguns pequenos negócios. As compras industriais diretas oferecem a via de crescimento mais clara aos fornecedores que consigam conjugar apoio técnico com cumprimento fiável das encomendas.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Value by por canal de comercialização, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Compras diretas pela indústria	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Vendas de distribuidores nacionais	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Venda de produtos embalados a retalho	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Por país produtor

A Malásia é a principal origem do abastecimento, sendo a Indonésia a alternativa de maior dimensão. A origem corresponde ao país de produção, e não ao local de faturação ou ao centro de transbordo. A Indonésia oferece o maior potencial de diversificação, mas a rapidez com que pode ganhar vendas depende da aprovação pelos clientes, da uniformidade do produto e da concretização dos pagamentos.

Value by por país produtor, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Malásia	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Indonésia	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Outros países produtores	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Por região

O Irão Central reúne a maior concentração de potenciais clientes industriais e uma vasta atividade de compras e distribuição. O Norte e Noroeste e o Oeste e Sudoeste constituem outros grandes mercados de procura. A expansão da transformação e da distribuição regionais dá ao Sul e Sudeste o crescimento mais elevado, enquanto Razavi Khorasan continua a sustentar o mercado do Nordeste.

Value by por região, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Irão Central	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Norte e Noroeste	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Oeste e Sudoeste	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Nordeste	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Sul e Sudeste	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

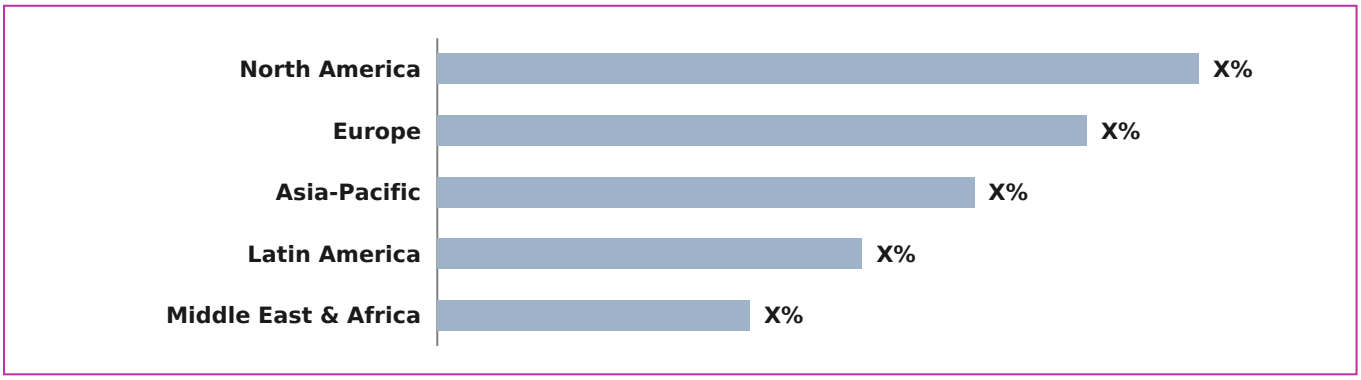
Procura de óleo de palma no Irão: análise regional e perspetivas provinciais

Com XX% do valor do mercado, o Irão Central continua a ser o principal ponto de entrada comercial para os fornecedores industriais. Teerão e Alborz reúnem funções de produção, compras e distribuição; Isfahan e as províncias industriais circundantes alargam a base de potenciais clientes. A procura é atribuída ao local onde o óleo é transformado ou consumido. Deste modo, a presença em Teerão das sedes de distribuidores nacionais não leva a imputar à região consumo que ocorre noutras zonas.

O Norte e Noroeste representa XX% do valor, sustentado pela produção alimentar e pela distribuição nos seus centros industriais e urbanos. O Oeste e Sudoeste contribui com XX%, combinando o consumo no interior com a importância logística do Khuzestan. O estudo distingue entrada aduaneira, armazenagem e transformação final, para que a atividade dos corredores de importação não infle o consumo local.

Partindo de uma quota de XX% no ano-base, o Sul e Sudeste cresce XX% ao ano, o ritmo regional mais elevado. A produção local, a restauração e o alargamento da distribuição em Fars, Bushehr, Hormozgan, Kerman e Sistão e Baluchistão sustentam esta oportunidade. O Nordeste responde por XX% do valor do mercado, tendo Razavi Khorasan como principal centro de procura e de distribuição para as províncias vizinhas.

Growth rate by region, 2025-2031



Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Market value by region, USD bn

Region	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
North America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europe	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asia-Pacific	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Latin America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Middle East & Africa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Market value by leading country, USD bn

Country	2025	2031	Share 2025	CAGR
United States	XXX	XXX	XXX	XXX
Germany	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX
Belgium	XXX	XXX	XXX	XXX
Netherlands	XXX	XXX	XXX	XXX
Japan	XXX	XXX	XXX	XXX
China	XXX	XXX	XXX	XXX
Mexico	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Concorrência e quotas das empresas no mercado iraniano de óleo de palma

Entre os grupos iranianos de importação e refinação, a concentração é moderada; em torno destes existe uma rede mais ampla de distribuidores e fabricantes consumidores. A posição competitiva depende da capacidade financeira, da concretização das compras, do acesso a armazenagem e da uniformidade da qualidade. Embora o preço continue a pesar, os calendários de produção dos clientes industriais tornam a pontualidade das entregas e a adequação às formulações critérios decisivos.

Wilmar International, SD Guthrie, IOI Corporation, Kuala Lumpur Kepong, Golden Agri-Resources, Musim Mas, Apical e Astra Agro Lestari constituem o grupo de referência internacional de produtores e transformadores. Behshahr Industrial Company, Margarin Company e Kourosh Food Industry permitem analisar as atividades de transformação e comercialização no Irão. A inclusão destas empresas destina-se à avaliação comercial e não comprova uma relação atual de fornecimento entre qualquer grupo internacional mencionado e o Irão.

A análise das empresas distingue a dimensão das plantações, a capacidade de refinação e fracionamento, os conhecimentos em gorduras especiais e a força da distribuição interna. Alterações de propriedade, aumentos de capacidade e acordos de abastecimento só entram na avaliação concorrencial com base em divulgações empresariais datadas. Na escolha de fornecedores, ganham importância a comprovação da origem, a uniformidade do produto e a capacidade de manter o serviço quando mudam as condições das transações.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
Wilmar International	XXX	XXX	XXX	XXX
SD Guthrie	XXX	XXX	XXX	XXX
IOI Corporation	XXX	XXX	XXX	XXX
Kuala Lumpur Kepong	XXX	XXX	XXX	XXX
Golden Agri-Resources	XXX	XXX	XXX	XXX
Musim Mas	XXX	XXX	XXX	XXX
Apical	XXX	XXX	XXX	XXX
PT Astra Agro Lestari Tbk	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Óleo de palma no Irão: previsões e oportunidades comerciais até 2031

O valor do mercado deverá atingir USD XXX milhões em 2031, conjugando maior consumo com alterações dos preços dos produtos em dólares e da composição das utilizações. A procura física chega a XXX toneladas, pelo que a perspetiva comercial assenta na produção alimentar e no uso industrial, e não na inflação em moeda nacional. A oleína de palma mantém a liderança entre os produtos, enquanto as gorduras para utilizações específicas permitem reforçar a retenção de clientes e a receita por tonelada.

O cenário favorável combina compras mais fáceis de concretizar, maior produção de alimentos transformados e preços da palma competitivos face aos de outros óleos. No cenário desfavorável, conjugam-se atrasos no financiamento, custos de importação mais elevados e substituição por óleos concorrentes. A análise distingue volume, composição das vendas e valor unitário, permitindo perceber se o aumento da receita corresponde efetivamente a maior consumo.

Os fornecedores mais bem posicionados serão os que aliarem produtos tecnicamente adequados a entregas fiáveis, especificações transparentes e disciplina financeira. As estratégias de entrada mais sólidas começam por utilizações concretas e formulações aprovadas, alargando depois a oferta à distribuição e à gestão de existências. A expansão regional deve acompanhar procura de transformação comprovada, sobretudo no Sul e Sudeste, sem depender apenas da atividade dos armazéns ou dos portos.

Opportunities

- Formulações de gorduras para panificação e confeitaria desenvolvidas para utilizações específicas
- Óleo de palma com origem documentada e rastreável para compradores industriais mais exigentes
- Embalagens industriais de menor dimensão para padarias e fabricantes de alimentos regionais
- Serviços de gestão de existências ajustados à procura dos clientes industriais
- Programas de compras em dois países de origem com especificações de produto uniformes
- Apoio técnico à reformulação com óleo de palma ou outros óleos vegetais
- Distribuição e armazenagem regionais para servir o Sul e Sudeste

> This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.

© shev.io — Todos os direitos reservados.