Conflito EUA–Irã, instabilidade no Oriente Médio e impactos para o agronegócio brasileiro

Consultoria Agro Itaú BBA | Março - 2026

Foto : CNA/ Wenderson Araújo

Conflito EUA–Irã, instabilidade no Oriente Médio e impactos para o agronegócio brasileiro

A intensificação do conflito no Oriente Médio, a partir dos ataques coordenados dos EUA e de Israel contra o Irã no último final de semana, representa um choque geopolítico de grande magnitude, com efeitos que extrapolam o campo militar e atingem diretamente os mercados globais de energia, fertilizantes e alimentos. Trata-se de uma região estratégica para o funcionamento da economia mundial, especialmente por concentrar parte relevante da produção e do escoamento de petróleo, gás natural e insumos essenciais à agricultura. A escalada militar elevou o prêmio de risco geopolítico, provocou forte volatilidade nos preços internacionais e reacendeu preocupações estruturais para países importadores de energia e fertilizantes, como o Brasil.

Do ponto de vista energético, o principal vetor de transmissão do conflito para a economia global é o Estreito de Ormuz, rota por onde transita cerca de 20% de todo o petróleo e parcela relevante do gás natural comercializados no mundo. Após os ataques ao Irã, houve interrupções e restrições à navegação na região, levando companhias marítimas a evitar o corredor e pressionando custos de seguro e frete. Como resposta imediata, o preço do petróleo tipo Brent registrou altas superiores a 10%, alcançando patamares acima de USD 80 por barril, níveis não observados desde o início de 2025.

Esse movimento tem efeitos diretos e indiretos sobre o agronegócio brasileiro. O aumento do petróleo encarece o diesel, insumo crítico para operações agrícolas, transporte interno da produção e logística de exportação. Em um país de dimensões continentais e fortemente dependente do modal rodoviário, a elevação do custo do combustível pressiona margens, especialmente em culturas de menor valor agregado. Além disso, o petróleo mais caro encarece o frete marítimo, elevando o custo final das exportações brasileiras de grãos, carnes e

açúcar e da importação dos fertilizantes.

E é no mercado de fertilizantes que o impacto do conflito se mostra mais sensível e estrutural. O Oriente Médio responde por mais de 40% das exportações globais de ureia, além de participação relevante em amônia e fosfatados. O Irã, especificamente, figura entre os maiores produtores e exportadores mundiais de fertilizantes nitrogenados e tem papel central na dinâmica regional de oferta, seja como produtor direto, seja como fornecedor de gás natural para países como Catar, Omã e Arábia Saudita.

Com a escalada militar, fornecedores da região retiraram ofertas do mercado internacional, aguardando maior clareza sobre preços e logística. Como consequência, a ureia apresentou altas superiores a 10% em poucos dias, com cotações no Egito ultrapassando USD 540 por tonelada. O choque inicial nos preços decorre tanto do risco físico de interrupção de produção e transporte quanto da elevação dos custos energéticos, já que o gás natural é a principal matéria-prima dos fertilizantes nitrogenados. O Catar paralisou a produção de gás natural na maior planta mundial de exportação do produto, após o ataque de um drone iraniano às instalações. Com isso, o gás natural, cujos preços já haviam subido 50% na segunda-feira, avançaram mais 30% na Europa.

Para o Brasil, os reflexos são relevantes. O país importa cerca de 80% a 85% dos fertilizantes que consome, e aproximadamente um terço da ureia importada tem origem direta ou indireta no Oriente Médio. Em 2025, o Irã respondeu por parcela relativamente pequena das importações totais brasileiras, mas sua importância sistêmica é elevada, pois influencia preços regionais e o fornecimento de gás natural para outros grandes exportadores de nitrogenados ao

mercado brasileiro.

No curto prazo, o impacto sobre o produtor brasileiro tende a ser mitigado pela sazonalidade. O Brasil não se encontra no pico de compras de nitrogenados neste momento do ano, o que permite uma postura mais cautelosa na formação de estoques. Ainda assim, uma escalada prolongada do conflito pode comprometer o planejamento da próxima safra, elevando o custo por hectare e deteriorando as relações de troca, especialmente em culturas intensivas em nitrogênio, como milho e trigo.

Para a 2ª safra 2025/26, praticamente todo o volume de fertilizantes já foi adquirido. No caso da safra de verão 2026/27, as compras realizadas até o momento somam cerca de 30%, ritmo inferior à média observada nos últimos anos (40%). Nesse contexto, o produtor se vê diante do dilema entre antecipar novas aquisições, diante do risco de restrições de oferta, ou postergar as compras na expectativa de condições de preço mais favoráveis.

Do lado comercial, o Oriente Médio também é um parceiro estratégico para o agronegócio brasileiro. A região figura entre os principais destinos das exportações de milho, carne de frango, carne bovina e açúcar. O Irã, em particular, foi responsável por cerca de 23% das exportações brasileiras de milho em 2025. Até o momento, analistas não projetam ruptura relevante no fluxo comercial, mas alertam para o risco de aumento de custos logísticos e necessidade de rotas alternativas, caso o fechamento ou a insegurança no Estreito de Ormuz se prolonguem.

Há, por outro lado, alguns fatores de amortecimento no cenário doméstico. A retomada parcial da produção de fertilizantes

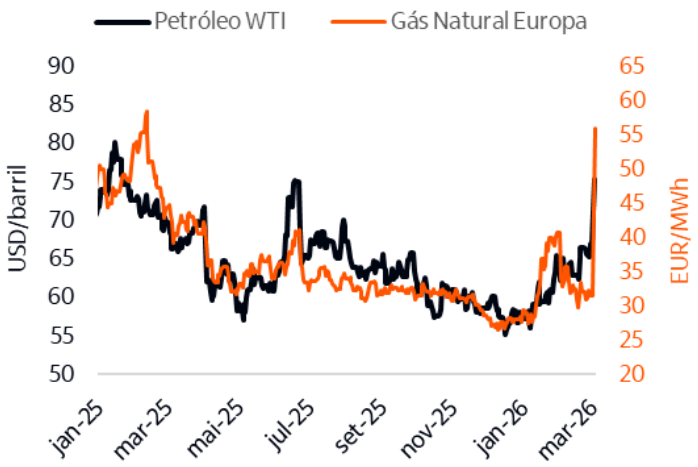
nitrogenados no Brasil, com a reativação de unidades industriais no Nordeste, contribui para reduzir a vulnerabilidade imediata do mercado interno, ainda que esteja longe de eliminar a dependência externa. Além disso, a diversificação de fornecedores e o uso de fontes alternativas, como o sulfato de amônio, podem ganhar espaço em um ambiente de preços elevados.

Olhando para outros países, o produtor americano ainda precisa comprar parte do Nitrogênio para a safra 2026/27. O fertilizante caro agora pode se traduzir em uma área ainda menor de milho por lá, uma vez que o USDA já projeta redução de 5% sobre a safra passada (-1,9 MM ha), que pode cair ainda mais com o N mais caro agora. Produtores europeus, que atrasaram as aquisições esse ano, também precisam comprar fertilizantes para as culturas de primavera e a Índia, deve adquirir para a formação de reservas.

Diante desse ambiente de maior incerteza, torna-se fundamental que o produtor rural acompanhe de forma próxima a evolução do mercado internacional de fertilizantes. A combinação entre tensões geopolíticas persistentes, volatilidade nos preços de energia e elevada dependência externa do Brasil aumenta significativamente o risco de novas altas e de deterioração das condições de compra ao longo dos próximos meses. Nesse contexto, postergar integralmente a aquisição dos fertilizantes destinados à safra 2026/27 pode expor o produtor a custos ainda mais elevados e a eventuais dificuldades logísticas. A adoção de uma estratégia de compras escalonadas, com antecipação parcial das necessidades e constante avaliação das relações de troca, é fundamental para reduzir a exposição a movimentos adversos de preço e preservar a previsibilidade do custo de produção.

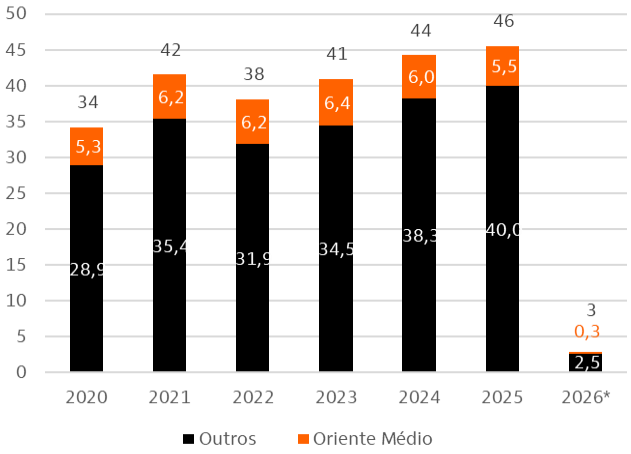
Conflito EUA–Irã, instabilidade no Oriente Médio e impactos para o agronegócio brasileiro

Preço do petróleo e do gás natural na Europa



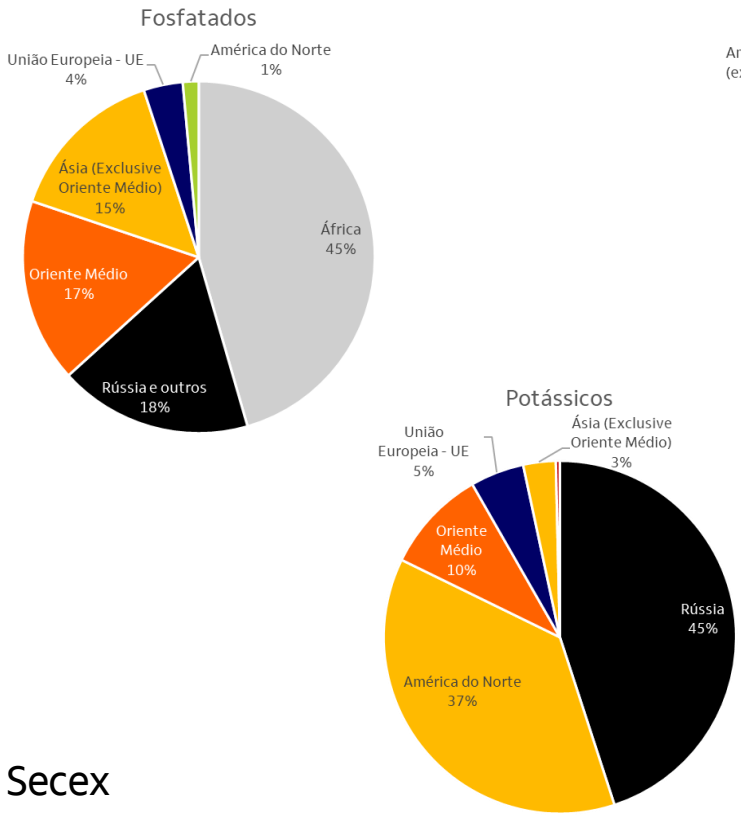
Fonte: ICE

Origem das importações de fertilizantes do Brasil, MM t



Fonte: Secex

Participação na importação brasileira de fertilizantes por bloco econômico, 2025



Fonte: Secex

Acompanhe nossos **conteúdos**

Escaneie nosso QR Code ou clique nos links abaixo para acessar nossos canais

Faça parte da nossa comunidade no WhatsApp!

Relatórios Recentes

Podcast **Prosa Agro**

Academia Agro Itaú BBA

Consultoria Agro Consultoriaagro@itaubba.com
Mesa de clientes Mesaclientesagro@itaubba.com
Fone 011 3708 8130

/ Itaú BBA

Informações Relevantes

1. *Este material foi desenvolvido e publicado pelo Itaú Unibanco S.A. ("Itaú Unibanco") e não deve ser considerado um relatório de análise para os fins do artigo 1º da Instrução CVM n.º 598, de 3 de maio de 2018 ou como consultoria de valores mobiliários para os fins do artigo 1º da Instrução nº 592, de 17 de novembro de 2017.*

2. *Este material tem objetivo meramente informativo e não constitui e nem deve ser interpretado como sendo uma oferta de compra e/ou venda ou como uma solicitação de uma oferta de compra e/ou venda de qualquer instrumento financeiro, ou de participação em uma determinada estratégia de negócios em qualquer jurisdição. As informações contidas neste documento foram consideradas razoáveis na data em que o relatório foi divulgado e foram obtidas de fontes consideradas confiáveis e passíveis de divulgação. Entretanto, o Itaú Unibanco não dá nenhuma segurança ou garantia, seja de forma expressa ou implícita, sobre a integridade, confiabilidade ou exatidão dessas informações. Este material também não tem a intenção de ser uma relação completa ou resumida dos mercados ou desdobramentos nele abordados. O Itaú Unibanco não possui qualquer obrigação de atualizar, modificar ou alterar as informações nele contidas e informar o respectivo leitor.*

3. *Este material não pode ser reproduzido ou redistribuído para qualquer outra pessoa, no todo ou em parte, qualquer que seja o propósito, sem o prévio consentimento por escrito do Itaú Unibanco. O Itaú Unibanco e/ou qualquer outra empresa de seu grupo econômico não se responsabiliza e tampouco se responsabilizará por quaisquer decisões, de investimento ou e outra, que forem tomadas com base nos dados aqui divulgados*

Observação Adicional: *Este material não leva em consideração os objetivos, situação financeira ou necessidades específicas de qualquer cliente em particular. Os clientes precisam obter aconselhamento financeiro, legal, contábil, econômico, de crédito e de mercado individualmente, com base em seus objetivos e características pessoais antes de tomar qualquer decisão fundamentada na informação aqui contida. Ao acessar este material, você reconhece que este contém informações proprietárias e concorda em manter esta informação somente para seu uso exclusivo.*

Conhecer Agro faz diferença.

ConsultoriaAgro@ItauBBA.com