

Um
mundo de
oportunidades

V.3 2026

AGRO INSIGHT



Institucional

LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Presidente da República

CARLOS HENRIQUE BAQUETA FÁVARO

Ministro de Estado da Agricultura e Pecuária

IRAJÁ REZENDE DE LACERDA

Secretário-Executivo do Ministério da Agricultura e Pecuária

GUILHERME CAMPOS JÚNIOR

Secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLOS GOULART

Secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura e Pecuária

LUIS RUA

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

MARCELO NARVAES FIADEIRO

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

CARLOS ERNESTO AUGUSTIN

Assessor Especial do Gabinete do Ministério da Agricultura e Pecuária

CARLA MADEIRA GONÇALVES SIMÕES DOS REIS

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

Elaboração, distribuição, informações:

Ministério da Agricultura e Pecuária

Secretaria de Comércio e Relações Internacionais

Departamento de Promoção Comercial e Investimentos - DPR

Coordenação-Geral de Gestão dos Adidos Agrícolas

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

CEP: 70043-900 Brasília - DF

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

Editorial:

Priscilla Burmann

João Huguenin

Coordenação:

Luís Rua

Augusto Billi

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

Equipe Técnica:

Rodrigo Lopes de Almeida

Eduardo Sampaio Marques

José Guilherme Tollstadius Leal

Caio César Simão

Luciana Pich Gomes

Juçara Aparecida André Dokonal

Eduardo Magalhães

Silvio Luiz Rodrigues Testaseca

Glauco Bertoldo

Nilton Antônio de Moraes

Alessandro Fidelis

Rodrigo do Espírito Santo Padovani

Leandro Diamantino Feijó

Jean Felipe Celestino Gouhie

Clóvis Augusto Versalli Serafini

Tiago Charão

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

Roberto Carlos Papa

Carlos Turchetto

Fernanda Mascarenhas Magalhães

André Okubo

Dalci de Jesus Bagolin

Ellen Elizabeth Laurindo

Luna Lisboa

Frederique Abreu

Andréa Moura

Warley Campos

Márcio Rezende Evaristo Carlos

Marco Túlio Santiago

Luiz Cláudio de Santana e Caruso

Lucas Fiuza

Ana Carolina Miranda Lamy

Diego Leonardo Rodrigues

Marcelo Cláudio Pereira

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

Catálogo na Fonte

Biblioteca Nacional de Agricultura – BINAGRI

Resumo

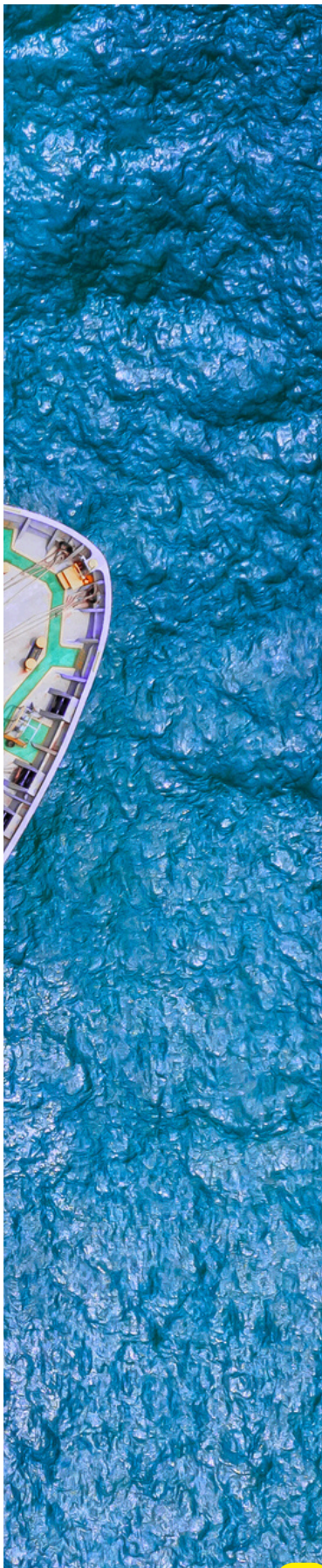


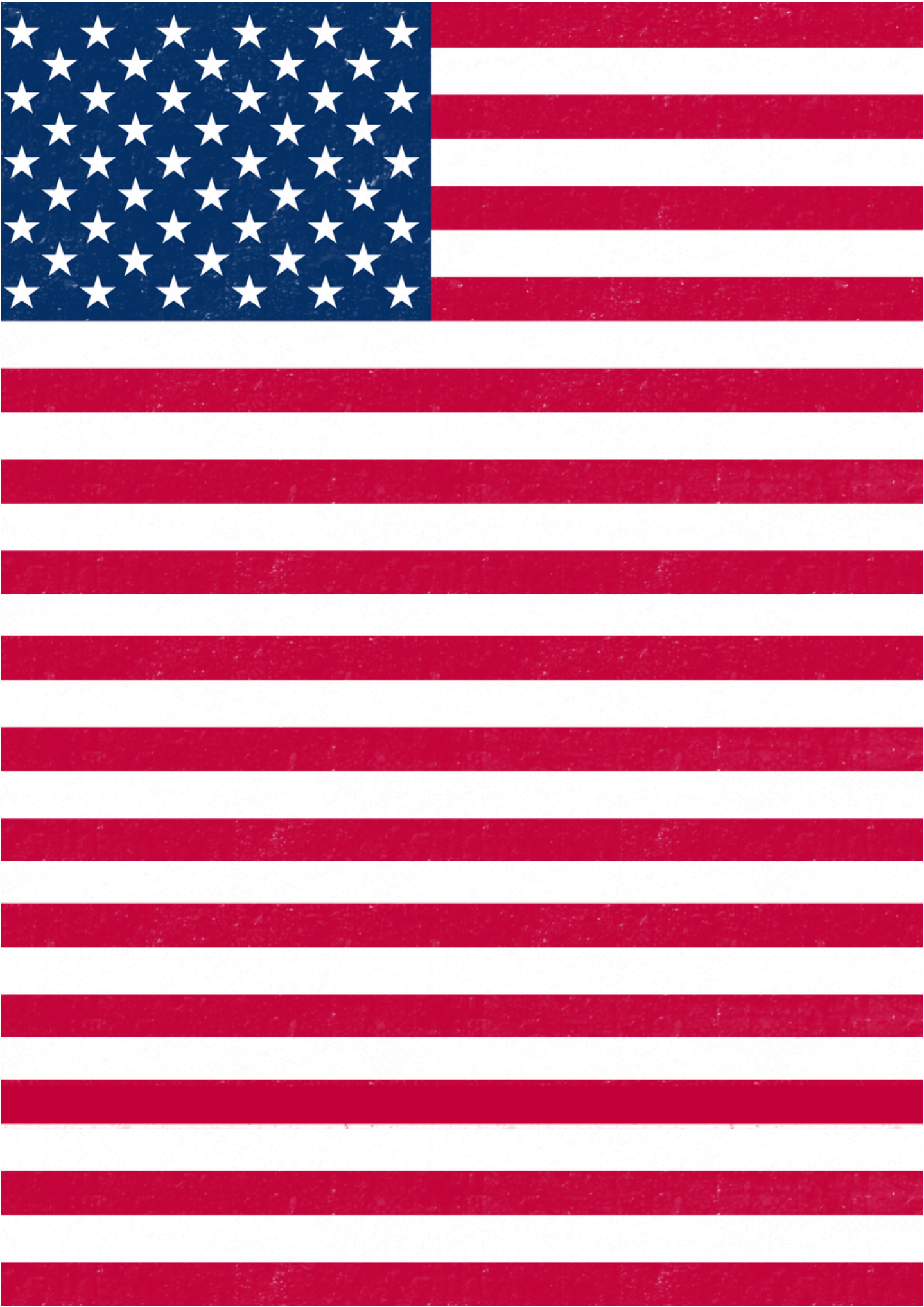
O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

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

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

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





MERCADO NORTE-AMERICANO DE PESCADOS: ESTRUTURA, OPORTUNIDADES E ESTRATÉGIAS PARA O BRASIL

Data: 11/03/2026

Posto: WASHINGTON/ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA.

Palavras-chave: Estados Unidos; Frutos do mar; Exportações brasileiras; Aquicultura; Dietary Guidelines 2025-2030; Camarão; Tilápia; Pirarucu; Sardinha; FDA; Barreiras comerciais.

Responsável: Ana Lúcia de Paula Viana, Adida Agrícola; e Mateus Voltolini, Assistente Técnico.

SUMÁRIO:

O mercado norte-americano de frutos do mar e pescados movimenta mais de US\$ 26 bilhões em importações anuais, posicionando os Estados Unidos como o segundo maior importador mundial do setor. Simultaneamente, as novas Dietary Guidelines for Americans 2025-2030 passam a recomendar explicitamente o aumento do consumo de frutos do mar (de 85 gramas para 113 gramas por semana) elevando a perspectiva de demanda para os próximos cinco anos. O Brasil, apesar de possuir a maior costa atlântica do mundo, ampla zona econômica exclusiva e um setor aquícola em expansão acelerada, ainda participa de forma marginal nesse mercado, com exportações anuais inferiores a US\$ 250 milhões para os EUA. O presente documento analisa a estrutura do mercado americano de pescados, o posicionamento das exportações brasileiras, as exigências regulatórias, as barreiras à entrada e as principais oportunidades estratégicas para o setor, no contexto das novas diretrizes nutricionais americanas e da crescente demanda por proteína de alta qualidade.

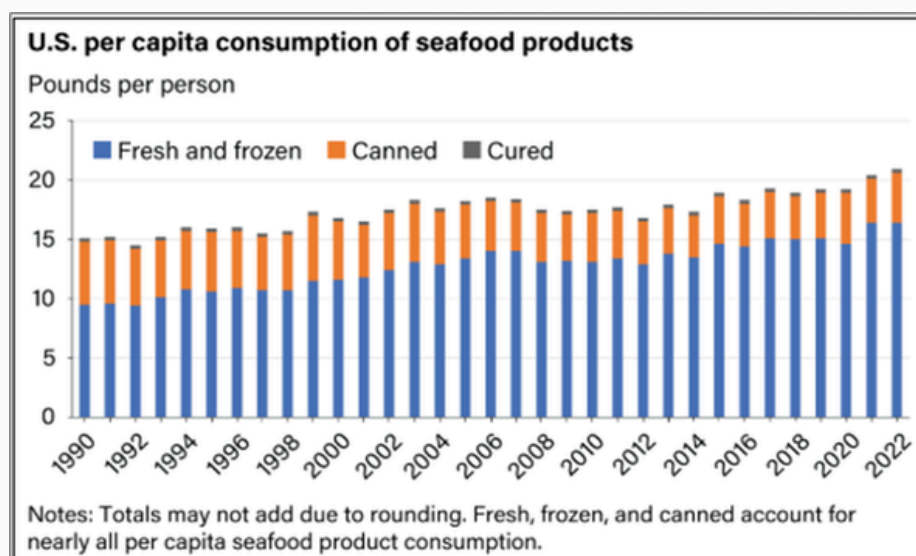
1.Introdução: A Demanda Americana

O mercado americano de frutos do mar passa por uma transformação estrutural impulsionada por dois vetores convergentes: a crescente consciência nutricional do consumidor e a reorientação da política nutricional federal. Com o lançamento das Dietary Guidelines for Americans 2025-2030, em 7 de janeiro de 2026, os frutos do mar ganham protagonismo inédito na política alimentar dos Estados Unidos. As novas diretrizes, sob a égide da campanha "Make America Healthy Again" (MAHA), elevam a recomendação semanal de frutos do mar de 85g para 113g por semana.

Este aumento de 33% na recomendação de consumo semanal, combinado com o estímulo à proteína de alta qualidade (1,2 a 1,6g/kg de peso corporal por dia), deve impactar positivamente a demanda por pescados nos programas federais americanos, incluindo o SNAP (auxílio refeição), refeições escolares, militares e Medicare/Medicaid.

2.Estrutura do Mercado Norte-Americano de Pescados

A produção pesqueira e aquícola americana está concentrada no Alasca (caranguejo, salmão silvestre, Atlantic Cod e pollock), no Golfo do México (camarão, ostra) e na costa nordeste (lagosta, vieira). O setor aquícola americano é relativamente limitado comparado à dimensão do mercado, respondendo por cerca de 15% do consumo nacional. A maioria das espécies premium consumidas no país é importada. O gráfico a seguir indica uma tendência geral de crescimento do consumo per capita de frutos do mar nos Estados Unidos ao longo das últimas três décadas, ainda que com oscilações pontuais ao longo do período:



Fonte: USDA, Economic Research Service (ERS). Dados do Departamento do Comércio, NOAA.

Entre 1990 e 2022, observa-se aumento gradual do consumo total dos EUA, com predominância clara dos produtos frescos e congelados, que respondem pela maior parte da ingestão anual por pessoa, enquanto as categorias de produtos enlatados e curados mantêm participação menor e relativamente estável. Esse movimento reflete mudanças nos hábitos alimentares e na preferência do consumidor por produtos considerados mais saudáveis e de maior valor agregado, ao mesmo tempo em que evidencia a expansão estrutural da demanda doméstica por frutos do mar no mercado norte-americano.

As espécies mais consumidas nos EUA, por volume, são: camarão (líder absoluto, respondendo por aproximadamente 30% do consumo total), salmão (20%), atum enlatado (15%), tilápia (8%) e pollock/Atlantic cod (7%). Juntas, essas espécies correspondem a cerca de 80% do consumo americano de pescado.

De acordo com a National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA), aproximadamente 80% do consumo de frutos do mar nos Estados Unidos provém de produtos importados. Entre 1990 e 2022, a demanda por pescado expandiu-se e contraiu-se à medida que os gostos e preferências dos consumidores se modificaram.

Nesse período, o consumo per capita de pescado aumentou 38%, alcançando 9,4 kg por pessoa em 2022. Os dados apresentados no gráfico abaixo incluem tantos produtos de aquicultura (farm-raised) quanto produtos capturados na natureza (wild-caught):

Principais Origens das Importações de Pescados nos EUA (2025)

País	Valor (milhões de US\$)	Variação 24/25	Volume (t)	Variação 24/25
Canadá	US\$ 4.327	▲ 8.9%	305.700	▼ 0.8%
Chile	US\$ 3.024	▼ 1.3%	314.578	▲ 10.1%
Índia	US\$ 2.615	▲ 6.0%	325.420	▼ 0.4%
Equador	US\$ 1.979	▲ 27.8%	279.498	▲ 20.6%
Vietnã	US\$ 1.911	▲ 6.2%	369.866	▲ 0.8%
Total	US\$ 26.631	▲ 3.3%	3.250.368	▲ 1.5%

Fonte: NOAA Fisheries / U.S. Census Bureau – Annual Trade Data by Country (2024–2025). Variação calculada sobre valores agregados anuais por país.

O consumo de pescado nos EUA tem apresentado crescimento médio de 2,1% ao ano na última década, impulsionado pela percepção de que pescados são proteínas mais saudáveis do que carnes vermelhas e processadas. A tilápia e o camarão dominam o segmento de massa, enquanto salmão e atum lideram em valor de mercado.

Preços Médios de Pescados no Varejo Norte-Americano (Nov/2025)

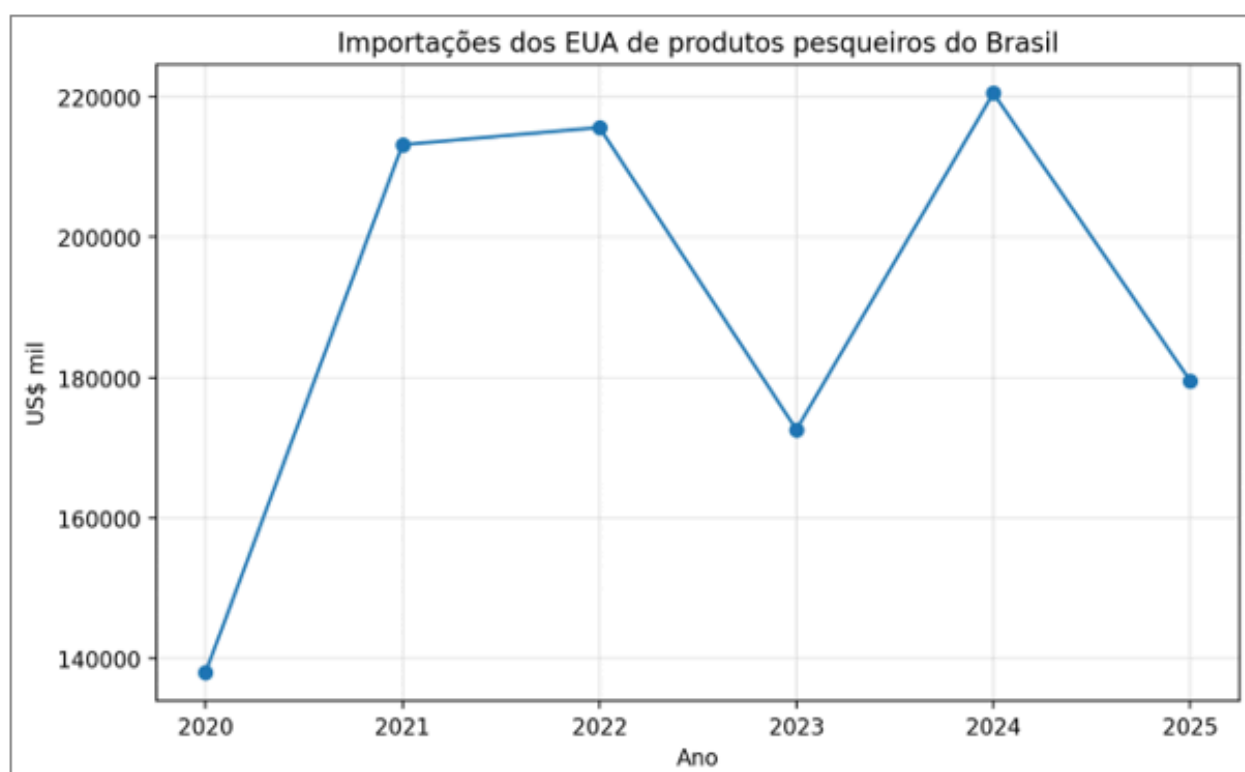
Produto	Preço Médio no Varejo (US\$/kg)
Camarão, congelado, sem casca	US\$ 22,00 – 28,00 / kg
Filé de tilápia, fresco/congelado	US\$ 10,00 – 14,00 / kg
Filé de salmão do Atlântico, fresco	US\$ 22,00 – 32,00 / kg
Lagosta inteira, fresca	US\$ 35,00 – 60,00 / kg
Atum enlatado (light, em água)	US\$ 5,00 – 7,50 / lata (142g)
Filé de <u>cod</u> , fresco	US\$ 20,00 – 28,00 / kg

Fonte: U.S. Bureau of Labor Statistics / USDA AMS Market News (Nov/2025).

3. Exportações Brasileiras de Pescados para os EUA

Os dados mostram que as importações dos EUA de produtos pesqueiros do Brasil tiveram forte expansão entre 2020 e 2022, passando de US\$ 138,0 milhões para US\$ 215,6 milhões, recuaram em 2023, voltaram ao pico em 2024, com US\$ 220,5 milhões, e caíram novamente em 2025 para US\$ 179,5 milhões, uma retração de 19% em relação ao ano anterior. Apesar dessa queda no agregado, o grupo “Outros pescados e produtos” continuou sendo o principal componente da pauta, com US\$ 156,5 milhões em 2025, respondendo pela maior parte do total importado. Dentro desse grupo, destacam-se o pargo congelado, que subiu 42% e chegou a US\$ 42,7 milhões, e os filés de tilápia frescos ou refrigerados, que se mantiveram em patamar muito elevado, com US\$ 35,1 milhões. Em contraste, houve retrações importantes em ovas e fígados de peixe (-37%), garoupa fresca/refrigerada (-36%) e pargo fresco/refrigerado (-39%), o que sugere perda de dinamismo em vários itens tradicionais da pauta.

Outro ponto relevante é que a queda total de 2025 foi fortemente influenciada pelo colapso das importações de crustáceos, que passaram de US\$ 34,9 milhões em 2024 para apenas US\$ 12,8 milhões em 2025, uma redução de 63%, muito impactada pelas tarifas. O principal impacto veio da lagosta rock lagosta/spiny lagosta congelada, que caiu 86%, além da retração de 34% na Caribbean spiny lagosta congelada. Já o grupo de atuns mostrou comportamento mais resiliente: o total recuou 9%, para US\$ 10,0 milhões, com queda no atum (-12%), mas leve alta no yellowfin (+3%). Em termos de leitura estratégica, os números indicam que a presença brasileira no mercado norte-americano segue relevante e relativamente diversificada, mas mais dependente, em 2025, dos peixes de maior valor agregado e da tilápia, enquanto os crustáceos deixaram de sustentar o desempenho global como em anos anteriores.



Fonte: USDA GATS / U.S. Census Bureau Trade Data.

Produto (NCM 03)	Volume 2025	Var. 24/25	Valor 2025	Var. 24/25
Outros peixes congelados (exceto filés e outras carnes)	6.027,6 t	▲ 15.2%	US\$ 40.814	▲ 31.5%
Filé de tilápia fresco, resfriado ou congelado	5.697,3 t	▲ 22.3%	US\$ 38.691	▲ 8.1%
Outros peixes frescos ou resfriados	3.033,8 t	▼ 9.2%	US\$ 25.906	▼ 17.5%
Pargo (<i>Lutjanus purpureus</i>), congelado	2.363,8 t	▼ 31.2%	US\$ 22.525	▼ 33.6%
Outros produtos	10.852,7 t	▼ 20.0%	US\$ 60.618	▼ 34.0%
TOTAL	27.975,3 t	▼ 7.5%	US\$ 188.557	▼ 15.8%

Fonte: MDIC/ComexStat — Exportações por NCM e país de destino (jan/2024–dez/2025). Valores em milhares de US\$. Volume em kg convertido para toneladas métricas.

O Brasil exporta pescados para os EUA em volumes ainda modestos diante do potencial do setor. Em 2025, as exportações brasileiras de pescados para os EUA somaram aproximadamente US\$ 188 milhões, concentradas principalmente em lagosta, camarão e tilápia. O país não figura entre os dez maiores fornecedores de frutos do mar ao mercado americano, mas ocupa posição relevante em nichos específicos, como da lagosta-vermelha (*Panulirus argus*) e de camarão de viveiro.

O Nordeste brasileiro responde pela maior parte dessas exportações, com destaque para o Ceará (lagosta e camarão), Rio Grande do Norte e Pernambuco. A aquicultura de tilápia, concentrada nas regiões Sul, Sudeste e no Vale do São Francisco, é um dos segmentos com maior potencial de crescimento para exportação, dada a escala produtiva e a competitividade em custo.

4.Requisitos Regulatórios e Sanitários para Acesso ao Mercado Americano

4.1. FDA e FSMA – Modernização da Segurança Alimentar

Todo pescado importado nos EUA está sujeito às normas da Food and Drug Administration (FDA), especialmente ao Food Safety Modernization Act (FSMA) e ao regulamento de Controles Preventivos para Alimentos de Origem Humana (PCHF). Para frutos do mar especificamente, o FDA aplica a Regra de Segurança de Frutos do Mar (21 CFR Part 123), que exige a implementação de um sistema HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) por parte de todos os processadores.

O estabelecimento exportador brasileiro deve estar devidamente registrado junto ao FDA (Foreign Supplier Verification Program – FSVP) e ter seu sistema HACCP auditado. O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), por meio do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA), é o órgão competente no Brasil para habilitar estabelecimentos para exportação de pescados e produtos aquícolas.

4.2. NOAA – Programa de Inspeção Voluntária (SIMP)

O Seafood Import Monitoring Program (SIMP), gerenciado pela NOAA (National Oceanic and Atmospheric Administration), exige rastreabilidade de origem para espécies prioritárias com risco de pesca ilegal, não declarada e não regulamentada (INDNR/IUU). Espécies brasileiras incluídas na lista SIMP abrangem camarão, tubarão, e alguns peixes pelágicos.

Para o camarão brasileiro, já uma das espécies mais sujeitas à vigilância antissubvenção, as exigências do SIMP representam um custo adicional de conformidade, porém também oferecem um diferencial competitivo em rastreabilidade perante consumidores e importadores americanos preocupados com sustentabilidade.

4.3. Tarifas e Barreiras Comerciais

O Brasil não é signatário de acordo de livre comércio com os EUA, o que implica que as exportações de pescados brasileiros estão sujeitas às tarifas da Nação Mais Favorecida (NMF) do sistema tarifário americano (HTS), acrescido o 10% imposto pela Seção 122 nos Estados Unidos. As alíquotas variam conforme a espécie e o processamento:

Produto	Tarifa NMF + Seção 122	Observação
Camarão congelado, sem casca (cru)	0% + 10%	Impactado apenas pela Seção 122
Camarão preparado/conservado	5% + 10%	Valor ad valorem
Lagosta inteira, viva ou refrigerada	0% + 10%	Impactado apenas pela Seção 122
Tilápia – filé fresco/congelado	0% + 10%	Impactado apenas pela Seção 122
Peixe defumado / conservado	4% – 6% + 10%	Depende da espécie e preparação

Fonte: USITC Harmonized Tariff Schedule (HTS) EUA, 2026.

Embora as tarifas aplicadas aos principais produtos brasileiros de pescado e frutos do mar retornaram a níveis relativamente baixos após a decisão da Suprema Corte dos EUA, o Brasil enfrenta desafios de competitividade no mercado americano. No caso do camarão, por exemplo, medidas antidumping anteriormente aplicadas ao setor brasileiro foram revogadas em 2017, ao contrário do que ocorre com alguns fornecedores asiáticos. Ainda assim, importadores americanos recorrem a países da Ásia, como Índia e Vietnã, devido à escala de produção, à regularidade de fornecimento e ao histórico consolidado dessas origens no mercado dos Estados Unidos.

5. Perspectivas e Oportunidades Estratégicas para o Brasil

As novas diretrizes alimentares americanas impactam diretamente a demanda por pescados em múltiplas dimensões. A recomendação de proteína de alta qualidade em todas as refeições (1,2-1,6g/kg/dia), combinada com o aumento explícito no consumo de frutos do mar, cria um cenário nutricional altamente favorável ao setor.

5.1. Camarão de aquicultura

O Brasil destaca-se como um dos principais produtores de camarão de viveiro nas Américas, com produção baseada predominantemente na espécie *Litopenaeus vannamei*. A atividade está fortemente concentrada na região Nordeste, especialmente nos estados do Rio Grande do Norte, Ceará e Bahia, onde condições climáticas favoráveis, disponibilidade de áreas costeiras e experiência acumulada do setor permitem níveis de produtividade competitivos em comparação com outros produtores do hemisfério ocidental.

No entanto, apesar do potencial produtivo, a presença do camarão brasileiro no mercado dos Estados Unidos permanece limitada quando comparada aos principais fornecedores asiáticos. Isso ocorre principalmente devido à forte concorrência internacional, marcada por maior escala de produção e cadeias logísticas consolidadas em países como Índia, Vietnã e Indonésia. Nesse contexto, iniciativas voltadas à agregação de valor e à diferenciação do produto podem ampliar as oportunidades para o camarão brasileiro. A adoção de certificações de sustentabilidade, como as do Aquaculture Stewardship Council (ASC), bem como o atendimento aos requisitos do programa americano SIMP, pode facilitar o acesso a segmentos de maior valor agregado, incluindo redes de varejo e distribuidores especializados em produtos sustentáveis nos Estados Unidos.

5.2. Tilápia

O Brasil é o terceiro maior produtor mundial de tilápia, com produção superior a 700 mil toneladas em 2025 (aumento de 6,83% em relação ao ano anterior). O país possui vantagens comparativas em custo e escala, especialmente na produção integrada do Vale do São Francisco, Paraná e regiões com aproveitamento de reservatórios. A tilápia brasileira é competitiva no mercado americano, sendo o preço e a consistência do fornecimento os principais fatores decisivos para o importador.

O crescimento do segmento de filés de tilápia congelados no varejo americano, com demanda concentrada em redes como Walmart, Costco e Aldi, representa uma oportunidade relevante para exportadores brasileiros que consigam atingir escala, certificação e rastreabilidade compatíveis com as exigências do FSMA.

5.3. Espécies Nativas da Amazônia

O Brasil dispõe de ativo único e inimitável: espécies de peixe nativas amazônicas com perfil nutricional diferenciado, como o pirarucu (*Arapaima gigas* – maior peixe de escamas do mundo) o tambaqui, o pintado e o dourado. Esses peixes de água doce, produzidos em sistemas de aquicultura controlada, têm despertado interesse crescente em restaurantes e varejistas especializados nos EUA, onde produtos com identidade territorial e sustentabilidade têm premium de preço.

O pirarucu de manejo comunitário no Amazonas, por exemplo, já tem presença em restaurantes de alto padrão em Nova York e Miami. O desafio é estruturar uma cadeia de frio e logística de exportação contínua, com certificações rastreáveis e volume suficiente para atender à demanda de importadores americanos.

6.Principais Desafios e Barreiras para o Setor Brasileiro

A despeito do potencial, o setor brasileiro de pescados enfrenta barreiras estruturais que precisam ser endereçadas para ampliar a presença no mercado americano:

Concorrência e histórico de disputas comerciais no mercado de camarão: Os Estados Unidos são o maior mercado importador de camarão do mundo, com forte presença de fornecedores asiáticos como Índia, Vietnã, Indonésia e Tailândia, que operam com elevada escala produtiva e cadeias de exportação consolidadas. O fortalecimento da competitividade brasileira depende, portanto, da ampliação da escala exportável, da regularidade de oferta e da consolidação de canais comerciais com importadores norte-americanos.

Infraestrutura logística e cadeia de frio: A manutenção da cadeia de frio ao longo de toda a cadeia produtiva (desde o desembarque ou processamento até o transporte internacional) constitui um desafio relevante para produtos de maior valor agregado, como filés frescos de peixe ou lagosta viva. Limitações logísticas, na disponibilidade de voos de carga e na integração entre centros de processamento e portos/aeroportos reduzem a competitividade dos brasileiros, especialmente em segmentos que dependem de entregas rápidas e controle rigoroso de temperatura.

Certificações internacionais insuficientes: O número de estabelecimentos brasileiros com certificações internacionais ASC, MSC ou equivalentes são cada vez mais valorizadas por redes varejistas e por distribuidores norte-americanos, especialmente nos segmentos de maior valor agregado. A expansão dessas certificações pode ampliar o acesso a canais de comercialização mais sofisticados.

Ausência de acordo comercial preferencial: O Brasil não possui acordo de livre comércio com os EUA, impondo a tarifa NMF a todos os produtos. Em contraste, alguns concorrentes latino-americanos, como Chile e Peru, dispõem de acesso preferencial ao mercado americano por meio de acordos comerciais bilaterais, o que pode resultar em vantagens tarifárias em determinadas categorias de produtos pesqueiros.

Fragmentação do setor produtivo: A produção pesqueira e aquícola brasileira é composta, em grande parte, por pequenos e médios produtores, muitas vezes com baixa coordenação entre si. Essa fragmentação dificulta a formação de volumes exportáveis consistentes e a padronização de qualidade exigida por grandes importadores e redes de distribuição dos Estados Unidos.

Percepção do país: O pescado brasileiro ainda possui presença limitada em termos de identidade de origem no mercado norte-americano. Diferentemente de produtos já consolidados, como o salmão do Chile ou o camarão de determinados países asiáticos, o Brasil ainda carece de estratégias mais amplas de promoção comercial e posicionamento de marca que destaquem atributos como sustentabilidade, qualidade e diversidade de espécies.

7. Conclusão

O mercado norte-americano de pescados representa uma das maiores e mais estruturadas oportunidades para a expansão das exportações do agronegócio brasileiro. Com importações anuais superiores a US\$ 26 bilhões e elevada dependência de fornecedores externos – responsáveis por cerca de 80% do consumo doméstico – os Estados Unidos permanecem como o principal destino global para produtos pesqueiros de maior valor agregado. A recente atualização das diretrizes alimentares federais tende a sustentar a expansão da demanda ao longo dos próximos anos.

Nesse contexto, o Brasil possui ativos relevantes para ampliar sua presença nesse mercado. O país figura entre os principais produtores mundiais de tilápia, dispõe de uma indústria de aquicultura em expansão no Nordeste – especialmente na produção de camarão de aquicultura – e conta com um patrimônio singular de espécies nativas amazônicas com potencial de alto valor agregado. A crescente capacidade de processamento e a competitividade em custos de produção também reforçam o potencial exportador brasileiro.

O principal desafio para transformar esse potencial em maior participação de mercado reside menos na capacidade produtiva e mais na consolidação de cadeias de exportação competitivas. Questões como adequação regulatória às exigências sanitárias americanas, fortalecimento de sistemas de rastreabilidade, ampliação de certificações internacionais e garantia de fornecimento contínuo em escala permanecem fatores decisivos para o posicionamento do pescado brasileiro no mercado dos Estados Unidos.

Se enfrentados de forma coordenada entre setor produtivo e políticas públicas de promoção comercial, esses desafios podem permitir que o Brasil amplie significativamente sua presença em um dos mercados de alimentos mais dinâmicos e exigentes do mundo.