

Um
mundo de
oportunidades

Volume 9
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

4ª edição. Ano 2025

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:

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Estella R. Borges de Brito

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

Manoel Augusto Soares Junior

Marcel Moreira

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

Virginia 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

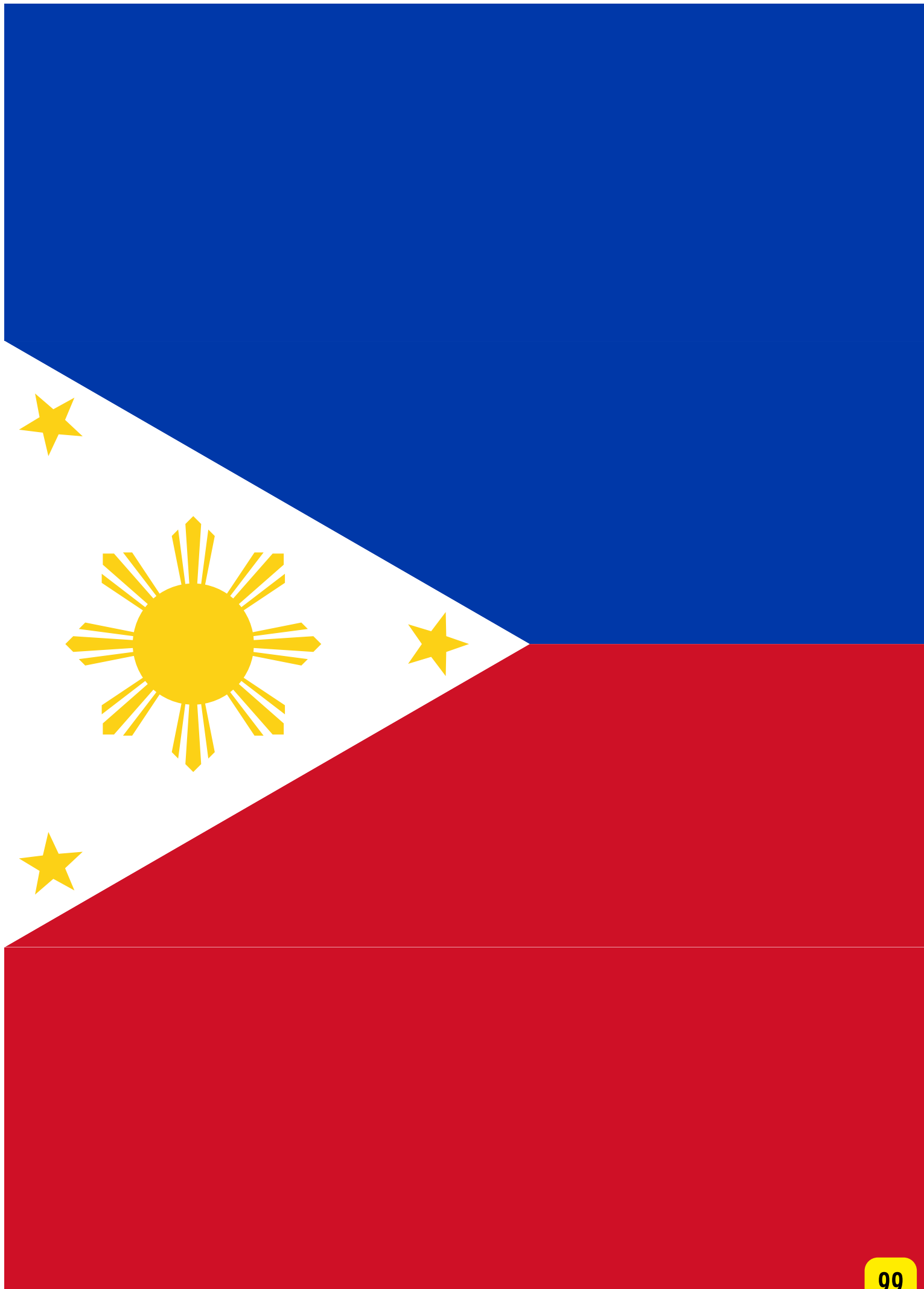
Resumo

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.



CAMINHOS PARA A CASTANHA DE CAJU BRASILEIRA NO MERCADO DAS FILIPINAS

Data: 15/09/2025

Posto: Manila/Filipinas

Palavras-chave: castanha de caju; exportação; Filipinas; mercado; perspectivas; oportunidades; alimentação; tendências; hábitos de consumo; tarifas

Responsável: Virgínia Arantes Ferreira Carpi

SUMÁRIO:

A castanha de caju ocupa posição relevante no mercado filipino, impulsionada pelo consumo doméstico, pela indústria de confeitaria e snacks e pelo dinamismo do setor de foodservice. Apesar de o Brasil figurar entre os maiores produtores e exportadores globais do produto, sua presença ainda não se verifica nas Filipinas, mercado abastecido principalmente por fornecedores asiáticos. Este artigo analisa o consumo local, o cenário de importações, os concorrentes, além de aspectos regulatórios, tarifários e eventos estratégicos para promoção comercial. A reflexão aponta para os desafios logísticos e de competitividade, mas também para as oportunidades de inserção do produto brasileiro em um mercado que já reconhece e valoriza a castanha de caju.

A castanha de caju é um produto de grande versatilidade, consumido tanto de forma direta quanto como ingrediente em receitas, confeitaria e produtos industrializados. Nas Filipinas, o hábito de consumo está consolidado, seja em ocasiões sociais, como snacks e presentes, tais como cestas de frutas secas, nozes, chocolates e vinhos em ocasiões especiais — Natal, Ano Novo Lunar, casamentos ou datas comemorativas, seja no segmento industrial e de foodservice. O país apresenta demanda crescente por nozes e castanhas importadas, com destaque para a castanha de caju, que ocupa espaço de prestígio entre consumidores de diferentes faixas etárias e níveis de renda.

Embora o Brasil esteja entre os maiores produtores e exportadores globais de castanha de caju, ainda não figura entre os fornecedores das Filipinas. Esse cenário cria uma situação paradoxal: um mercado consumidor estabelecido, em expansão e com tradição de importação, mas sem presença brasileira. Isso abre espaço para uma análise estratégica sobre como superar barreiras logísticas e regulatórias, ao mesmo tempo em que se explora a reputação de qualidade e sustentabilidade da castanha de caju brasileira como diferencial competitivo.

Breve panorama do consumo local

Nas Filipinas a castanha de caju, conhecida no idioma local como kasoy, é consumida de maneira ampla, tanto no consumo direto — em snacks, misturas de nozes e presente gourmet — quanto como ingrediente na indústria de confeitaria, panificação e chocolates. A valorização do produto está associada não apenas ao sabor, mas também à percepção de qualidade e sofisticação. Além disso, as castanhas são comuns em celebrações, presentes corporativos e ocasiões festivas, reforçando sua importância cultural e social. A urbanização crescente e a busca por opções mais saudáveis de lanche também contribuem para o aumento da demanda, inserindo a castanha de caju no portfólio de produtos considerados nutritivos e funcionais.

A produção de castanha de caju nas Filipinas é relativamente pequena quando comparada à de grandes players globais como Índia, Vietnã, Brasil e Costa do Marfim. No entanto, a cultura tem importância econômica e social em regiões específicas do país, sobretudo em Palawan, onde o caju é considerado um dos símbolos agrícolas locais. O município de Roxas, na parte norte da ilha, é conhecido como a “capital do caju filipino” e concentra boa parte da produção. Outras áreas produtoras incluem Pangasinan, Zambales e Ilocos Norte, mas em menor escala, sendo a região de Palawan responsável por cerca de 90% da produção nacional do produto.

Grande parte da colheita é realizada por pequenos agricultores, em sistemas de produção familiar, com baixa mecanização e limitada adoção de tecnologias modernas. Isso faz com que a produtividade seja modesta, resultando em uma produção anual que não atende à demanda crescente do mercado interno. O rendimento médio por hectare é bem inferior ao observado em países líderes como Vietnã e Índia. Por exemplo, variedades tradicionais apresentam rendimento em torno de 0,2 a 0,4 tonelada por hectare, enquanto técnicas modernas em outros países alcançam até 1 tonelada por hectare ou mais. Por essa razão, as Filipinas continuam fortemente dependentes das importações para abastecer tanto o consumo direto quanto o processamento industrial.

Segundo dados da FAOSTAT compilados em estudos recentes, a produção de castanha com casca atingiu aproximadamente 217.583 toneladas em 2022, reduzindo em 15% em relação ao ano anterior, e apresentando queda em relação ao pico de cerca de 255.931 toneladas registrado em 2021.

Apesar dessas limitações, o caju filipino é valorizado em nichos regionais, especialmente em Palawan, onde se destacam os produtos derivados como doces, pastas, biscoitos e bebidas à base da fruta. Iniciativas de valorização da produção local têm buscado promover o caju como um atrativo turístico e gastronômico, associando-o à identidade cultural da ilha. Entretanto, os volumes ainda não são significativos para influenciar o comércio internacional.

A Figura 1 traz algumas apresentações de castanhas de caju para venda no varejo, em mercados de Makati City, Metro Manila.

Figura 1: Exemplos de castanha de caju para venda no varejo, em Makati City, Metro Manila.



Fonte: Carpi, V.A.F., 2025.

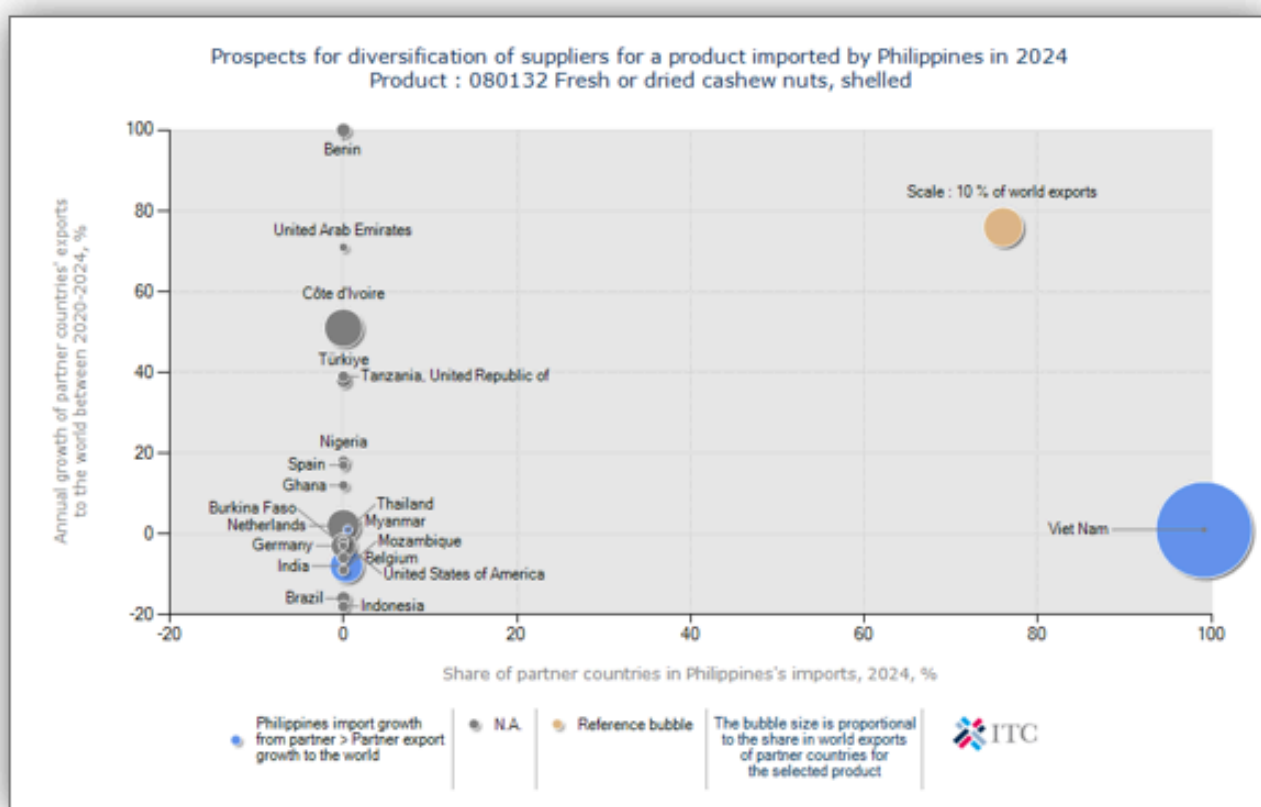
Cenário de importações, principais concorrentes e oportunidades para o Brasil

As Filipinas são grandes importadoras de castanha de caju, com abastecimento dominado por países asiáticos, como Vietnã e Índia, que se beneficiam da proximidade geográfica e de redes logísticas consolidadas. Esses fornecedores conseguem atender de forma competitiva tanto a indústria local quanto os canais de varejo. O Brasil, embora tenha reconhecida qualidade na produção de castanha de caju, ainda não participa desse mercado, em parte devido aos custos logísticos e à ausência de uma estratégia comercial direcionada.

Essa lacuna, no entanto, pode se converter em oportunidade. O posicionamento da castanha de caju brasileira como produto premium, associado a atributos de sustentabilidade, rastreabilidade e qualidade sensorial diferenciada, pode atrair nichos de mercado filipinos, especialmente no varejo especializado, no segmento gourmet e em cadeias internacionais de foodservice. Além disso, a diversificação de fornecedores é estratégica para as Filipinas, o que abre espaço para a inserção gradual do Brasil como parceiro confiável.

O Gráfico 1, do International Trade Centre (ITC), mostra as perspectivas de diversificação de fornecedores de castanha de caju sem casca (NCM 080132) para as Filipinas em 2024. Observa-se que o Vietnã domina amplamente o mercado, respondendo por quase a totalidade das importações filipinas do produto, embora apresente crescimento nulo de suas exportações mundiais no período 2020–2024. Outros potenciais fornecedores, como Costa do Marfim, Turquia, Benin e Emirados Árabes Unidos, aparecem com crescimento positivo de suas exportações globais, mas ainda têm participação marginal no mercado filipino.

Gráfico 1. Perspectivas de diversificação de fornecedores de castanhas de caju frescas ou secas, sem casca (AHN 0801.32) importadas pelas Filipinas em 2024.



Fonte: *Trade Map* (ITC), 2025.

O Brasil, por sua vez, surge com uma presença praticamente inexistente nas importações das Filipinas e desempenho negativo nas exportações globais, o que revela um desafio significativo para competir em volume.

No entanto, essa realidade também abre espaço para uma estratégia diferenciada: em vez de disputar diretamente com o Vietnã no fornecimento de grandes volumes de amêndoas padronizadas, o Brasil pode explorar nichos de maior valor agregado, como castanhas de caju premium, orgânicas ou destinadas à indústria de alimentos processados e confeitaria, onde a qualidade e a rastreabilidade têm peso relevante. Além disso, iniciativas de promoção comercial em feiras e eventos setoriais podem posicionar o Brasil como fornecedor alternativo em um mercado atualmente concentrado e dependente de um único player.

Em 2024, o Vietnã foi responsável por 99,1% das importações filipinas de castanha de caju sem casca, as quais corresponderam a mais de 2,7 mil toneladas de produto e quase US\$ 13 milhões (Gráfico 2). Já as importações do produto com casca têm um volume significativamente menor nas Filipinas, tendo registrado o valor de US\$ 56 mil em 2024, oriundas também do Vietnã.

Gráfico 2. Países exportadores de castanha de caju sem casca (AHN 0801.32) às Filipinas, em valor exportado, em 2024.



Fonte: Trade Map (ITC), 2025.

As Filipinas ocuparam a 42ª posição entre os países importadores de castanha de caju sem casca, em 2024. No mesmo ano, o Brasil foi o 8º país exportador deste produto, com US\$ 43,9 milhões e 7,6 mil toneladas exportadas, sendo dados compilados do Trade Map (ITC). Nesse período, as exportações da castanha de caju brasileira foram direcionadas principalmente aos Estados Unidos (28%), Argentina (9%), Egito (8,5%), Alemanha (8%), Chile (7%) e Canadá (7%).

Aspectos Regulatórios

A importação de castanha de caju nas Filipinas é regulada por dois órgãos: o Bureau of Plant Industry (BPI), órgão vinculado ao Departamento (Ministério) de Agricultura (DA), responsável por estabelecer requisitos fitossanitários para produtos de origem vegetal; e a Food and Drug Administration (FDA), órgão vinculado ao Departamento (Ministério) de Saúde (DOH), responsável pela garantia da segurança, qualidade e conformidade dos alimentos processados. Qualquer produto industrializado destinado ao consumo humano — incluindo nozes e castanhas — deve passar obrigatoriamente por registro prévio junto à FDA antes de ser comercializado no país.

O processo de registro exige a apresentação de documentação completa, incluindo fórmula qualitativa e quantitativa, descrição do processo de fabricação, amostras do rótulo original e tradução, certificados de livre venda emitidos no país de origem (Certificate of Free Sale) e, conforme o caso, certificados fitossanitários. A rotulagem deve seguir os padrões locais, com informações obrigatórias em inglês ou filipino, contendo: lista de ingredientes na ordem decrescente de proporção, tabela nutricional conforme as normas da FDA, prazo de validade, peso líquido, dados do importador/distribuidor local e país de origem.

Outro ponto relevante é que a entrada de produtos estrangeiros somente pode ser feita por meio de um importador filipino devidamente licenciado junto à FDA, que assume a responsabilidade pela conformidade do produto no mercado. O não cumprimento das exigências regulatórias pode resultar na retenção da carga, multas ou até proibição de comercialização.

A base legal para a importação de castanha de caju, sejam frescas ou secas, com casca (AHTN 0801.31.00) ou sem casca (AHTN 0801.32.00):

- Administrative Order No. 2020-0017: Diretrizes Revisadas sobre os Requisitos e Procedimentos Unificados de Licenciamento da Food and Drug Administration, revogando a Administrative Order No. 2016-0003.
- DA Administrative Order No. 9, Series of 2010: Regras e Regulamentos que regem a importação de produtos agrícolas e pesqueiros/aquícolas, fertilizantes, pesticidas e outros produtos químicos agrícolas, medicamentos veterinários e produtos biológicos para as Filipinas.
- DA Administrative Order No. 18, Series of 2000: Altera a DA Administrative Order No. 4, Series of 1998, “Diretrizes revisadas para a importação de produtos agrícolas”.
- DA Department Circular No. 4, Series of 2016, promulgada em 9 de junho de 2016: “Diretrizes sobre a importação de plantas, materiais de plantio e produtos vegetais para fins comerciais”.
- International Plant Protection Convention (IPPC).
- Presidential Decree No. 1433, de 10 de junho de 1978: Promulga a Lei de Quarentena Vegetal de 1978, revisando e consolidando as leis de quarentena vegetal existentes para aprimorar e fortalecer o Plant Quarantine Service do Bureau of Plant Industry.
- Republic Act No. 10611: Lei que fortalece o sistema regulatório de segurança dos alimentos no país para proteger a saúde do consumidor e facilitar o acesso de alimentos locais aos mercados.

- Republic Act No. 7394, de 13 de abril de 1992: Lei de Defesa do Consumidor das Filipinas.
- Republic Act No. 9711, de 18 de agosto de 2009: Lei que fortalece e racionaliza a capacidade regulatória do Bureau of Food and Drugs (BFAD), por meio da criação de laboratórios de teste e escritórios regionais adequados, modernização de equipamentos, aumento de recursos humanos, concessão de autoridade para reter receitas próprias, renomeando o órgão como Food and Drug Administration (FDA), alterando certas seções da RA No. 3720, conforme emendada, e destinando recursos para tal finalidade.

Para a entrada de castanha de caju no mercado filipino, diferentes permissões e certificações são exigidas, incluindo o Sanitary and Phytosanitary Import Clearance (SPSIC), o License to Operate (LTO) para importadores, o Certificate of Product Registration (CPR) e, em alguns casos, certificações adicionais como FDA Clearance, Certificate of Analysis e documentos equivalentes emitidos pelas autoridades competentes do país de origem.

O processo junto ao Bureau of Plant Industry (BPI) requer o preenchimento do BPI Q Form No. 1, acompanhado de documentos como proforma invoice, certificação do comprador, outline de pesquisa e, principalmente, o Certificado Fitossanitário emitido pela autoridade sanitária do país exportador. Esse certificado é condição obrigatória para que o carregamento seja inspecionado e liberado no porto de entrada.

Já os procedimentos junto à Food and Drug Administration (FDA) exigem que o importador filipino utilize o sistema eletrônico de registro (e-registration), conforme a FDA Circular 2020-033 e sua emenda 2020-033A. Para obtenção de uma License to Operate (LTO) e do Certificate of Product Registration (CPR), a empresa deve apresentar documentos comprobatórios de sua constituição legal (registro na DTI, SEC ou CDA, conforme o caso), contrato de ocupação ou arrendamento, planta baixa do armazém, lista de produtos a serem importados, amostras de rótulos, além de acordos formais com os fornecedores estrangeiros (foreign agency agreement, certificate of distributorship ou documentos equivalentes). Também são aceitos certificados internacionais de conformidade, como ISO 22000, FSSC 22000 ou HACCP, conforme aplicável.

O procedimento de submissão envolve o envio do formulário integrado de aplicação em formato XLS ou XLSX, corretamente preenchido, para o e-mail oficial da FDA. A agência envia em até dois dias úteis um Document Tracking Log (DTL) com a data de protocolo e as instruções de pagamento, que pode ser realizado no Land Bank of the Philippines ou diretamente no caixa principal da FDA. É fundamental que todos os documentos exigidos estejam completos e acompanhados de cópias digitais em mídia USB. O não cumprimento dos prazos ou a apresentação de documentos incompletos resulta na necessidade de reagendamento.

No que diz respeito às medidas não tarifárias (NTMs), produtos não processados e destinados a matéria-prima estão sujeitos a registro no BPI, análise de risco de pragas (Pest Risk Analysis), emissão de SPS Clearance, definição de prazo de embarque (Must Ship Out Date) e inspeção no porto de entrada. Já os produtos processados (como torrados ou fritos) exigem, além do cumprimento das normas do BPI, a obtenção de LTO e CPR junto à FDA, bem como a conformidade com os requisitos de rotulagem.

Por fim, o status de importação da castanha de caju é classificado como regulado, o que significa que sua entrada no país depende estritamente da apresentação das licenças e certificações previstas no marco regulatório vigente.

Aspectos Tarifários

As Filipinas aplicam tarifa de importação ad valorem, com possibilidade de redução ou isenção tarifária para países membros da ASEAN ou beneficiários de acordos preferenciais. Como o Brasil não possui acordo tarifário vigente com as Filipinas, suas exportações estão sujeitas à tarifa plena, sob o Sistema Geral de Preferências, conforme Tabela de Tarifas de Nação Mais Favorecida (Most-Favoured-Nation – MFN) para os anos de 2024 a 2028, atualizada pela Executive Order No. 62, de 20 de junho de 2024.

Segundo a nomenclatura harmonizada da ASEAN (ASEAN Harmonized Tariff Nomenclature) adotada pelas Filipinas, a castanha de caju com ou sem casca tem alíquota de 7% (AHTN 0801.31.00 e 0801.32.00), conforme descrito na Tabela 1. É importante considerar a competitividade tarifária em relação a países que possuem acordos preferenciais com as Filipinas, como membros da ASEAN, a exemplo do Vietnã.

A superação dessa desvantagem tarifária requer estratégia de diferenciação e fortalecimento da imagem do produto brasileiro. Ainda assim, trata-se de um mercado consistente, com oportunidades interessantes para os exportadores brasileiros, especialmente para diversificação dos produtos exportados. A consolidação dessa estratégia de diversificação pode fortalecer a pauta exportadora brasileira no Sudeste Asiático, com ganhos de escala, agregação de valor e acesso a canais de distribuição já estruturados para esses produtos.

Tabela 1. Descrição e códigos NCM e AHTN para as castanhas de caju, frescas ou secas.

Produto	NCM	AHTN	Tarifa NMF
Castanha de caju (com casca)	0801.31.00	0801.31.00	7%
Castanha de caju (sem casca)	0801.32.00	0801.32.00	7%

Fonte: *Philippine National Trade Repository (PNRT) e Tariff Commission, 2025.*

Eventos para o Setor de Alimentos nas Filipinas

Nas Filipinas, há eventos significativos relacionados ao setor de alimentos e ingredientes, que podem servir como porta de entrada para a castanha de caju brasileira. Um dos principais é a World Food Expo – WOFEX 2025. A edição de 2025 foi realizada de 6 a 9 de agosto de 2025, em Manila (<https://wofex.com/wofex-manila/>). A WOFEX é a principal exposição internacional que abrange alimentos, bebidas, hospitalidade, embalagens e processamento nas Filipinas. Em 2025, o evento reuniu mais de 50 mil visitantes e mais de 630 expositores, conforme dados divulgados pelos organizadores.

Neste ano, o evento celebrou seu 25º aniversário (Figura 2), incluindo empresas de alimentos, bebidas, confeitaria, panificação, utensílios culinários, equipamentos de food service, embalagens, maquinários, soluções digitais e serviços. O público visitante abrange compradores, atacadistas, supermercados, distribuidores, importadores, profissionais da área de alimentação, hospitalidade e serviços relacionados, além de consumidores em geral. Além da edição principal em Manila, a WOFEX acontece também em suas versões regionais, em Visayas (24 a 26 de abril de 2025), Mindanao (22 a 24 de maio de 2025) e Iliolo (19 a 21 de junho de 2025).

Figura 2: Material de divulgação da 25ª WOFEX, realizada em Manila.



Fonte: WOFEX Manila, 2025 (<https://wofex.com/wofex-manila>/<https://ildex-philippines.com/>).

A WOFEX conta também com uma edição dedicada à confeitaria, a WOFEX Drinks + Bakes, que será realizada em 2026, de 25 a 27 de fevereiro, no World Trade Center, em Pasay City, Manila (Figura 3). Esse evento é bastante interessante para exportadores de castanha de caju, por ter um setor dedicado aos produtos relacionados à confeitaria, o que também pode abranger nozes e castanhas em geral.

Em sua primeira edição, realizada em 2025, combinou três exposições em uma: WOFEX Drinks, WOFEX Bakes e Cake Fiesta Manila. Trata-se de uma plataforma para profissionais e entusiastas de bebidas, panificação e confeitaria, oferecendo seminários, competições e oportunidades de networking, com uma área totalmente dedicada à confeitaria e seus ingredientes, contendo programações exclusivas para o segmento (<https://wofex.com/wofex-drinks/>).

Figura 3: Material de divulgação da WOFEX Drinks + Bakes e Cake Fiesta Manila 2026, a ser realizada em Manila.



Destaca-se que na primeira edição da WOFEX Drinks + Bakes e Cake Fiesta Manila 2025, o Brasil se fez presente com um estande institucional organizado pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (MAPA) e pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE), com o apoio da Embaixada do Brasil em Manila (Figura 4). O pavilhão reuniu uma ampla exposição de produtos brasileiros, como açaí, café, erva-mate, licores, ovo líquido e ovo em pó, atraindo grande número de visitantes entre importadores, distribuidores, empresários do setor de panificação, confeitaria e bebidas, além de representantes do governo filipino. A iniciativa possibilitou ao Brasil reforçar sua imagem como fornecedor confiável de alimentos e bebidas de qualidade, destacando atributos como diversidade, inovação e sustentabilidade. Essa experiência evidenciou o papel estratégico das feiras internacionais como plataforma de aproximação com o mercado filipino e de geração de contatos comerciais. Essa claramente é uma oportunidade que poderia ser aproveitada em eventos futuros para a promoção do trigo brasileiro e seus derivados.

Figura 4: Estande Institucional BRASIL na WOFEX Drinks + Bakes e Cake Fiesta Manila 2025, realizada em Manila.



Fonte: Carpi, V.A.F., 2025.

A Manila Food & Beverage Expo – MAFBEX é uma das maiores exposições de alimentos e bebidas nas Filipinas, apresentando uma variedade de produtos e serviços do setor. A edição de 2025 foi realizada de 11 a 15 de junho de 2025, no World Trade Center, em Pasay City, Manila (<https://mafbex.com/>).

Outro espaço relevante é a International Food Exhibition – IFEX Philippines. A IFEX é uma feira internacional de alimentos, bebidas e ingredientes nas Filipinas, com foco em alimentos gourmet e inovadores, reunindo expositores locais e internacionais. A edição de 2025 foi realizada de 22 a 24 de maio (<https://www.facebook.com/ifexphilippines/>).

A participação em tais eventos permitiria ao Brasil não apenas promover sua castanha de caju, mas também construir redes de relacionamento com compradores e distribuidores locais. Estas são oportunidades para exportadores acompanharem as tendências do mercado, participarem de reuniões setoriais, além de se conectarem com outros representantes da indústria. Isto pode representar um diferencial competitivo para as empresas interessadas em expandir sua presença e explorar novas oportunidades nas Filipinas.

Desafios e Oportunidades

O mercado filipino apresenta um conjunto de oportunidades consistentes para a inserção da castanha de caju brasileira, mas também impõe desafios que exigem uma estratégia de posicionamento bem definida. A demanda local pelo produto é consolidada, sustentada tanto pelo consumo tradicional em forma de snack quanto pelo uso crescente como ingrediente em confeitaria, panificação, pratos típicos e receitas gourmet. O perfil do consumidor filipino está em processo de transformação, impulsionado pelo aumento da renda média, pela urbanização e pela maior conscientização em torno de hábitos saudáveis. Nesse cenário, a castanha de caju se posiciona como uma opção nutritiva, associada a benefícios como alto teor de proteínas e gorduras insaturadas, o que a enquadra no grupo de snacks funcionais de alto valor agregado.

A expansão de supermercados modernos, lojas especializadas e plataformas de e-commerce amplia de forma significativa os canais de acesso ao consumidor final, permitindo segmentação por nichos e maior valorização de atributos diferenciados. Produtos premium e gourmet, embalados em pequenas porções, com certificações de origem ou apelos ligados à sustentabilidade, encontram espaço em um mercado cada vez mais sensível a narrativas de valor. Esse movimento abre espaço para que a castanha de caju brasileira, tradicionalmente reconhecida pela qualidade sensorial e tamanho uniforme, seja apresentada como alternativa competitiva frente aos fornecedores asiáticos, especialmente o Vietnã, que domina o abastecimento regional.

Entretanto, os desafios não são desprezíveis. Os custos logísticos mais elevados do Brasil em comparação a competidores asiáticos podem impactar a competitividade em um mercado altamente sensível a preços. Além disso, o Brasil precisará adaptar-se às exigências regulatórias filipinas, garantindo conformidade sanitária e de rotulagem. Outro ponto crítico é a necessidade de investimentos em promoção comercial e construção de imagem: sem ações consistentes de branding, a castanha brasileira corre o risco de se diluir em meio à oferta abundante de outros países fornecedores.

Apesar disso, há caminhos claros para mitigar tais barreiras. A diferenciação por atributos como origem, práticas de cultivo sustentáveis, conformidade com padrões internacionais de qualidade e certificações ambientais ou de comércio justo pode se tornar decisiva. O apelo à sustentabilidade, em particular, dialoga com tendências de consumo já observadas nas Filipinas e pode gerar valor adicional junto ao consumidor urbano de maior poder aquisitivo. Estratégias como parcerias com distribuidores locais, investimentos em marketing digital e participação em feiras setoriais — como a WOFEX — são instrumentos que ampliam a visibilidade e fortalecem a presença brasileira. Em síntese, embora os desafios sejam relevantes, a conjunção de tendências de consumo, canais de distribuição em expansão e nichos de mercado em crescimento cria condições favoráveis para que o Brasil construa uma posição sólida no fornecimento de castanha de caju às Filipinas.

Perspectivas e Considerações Finais

As perspectivas para o mercado filipino de castanha de caju são de crescimento contínuo, sustentado por fatores estruturais como a urbanização acelerada, o aumento do poder de compra da classe média e a mudança nos padrões de consumo alimentar. O perfil do consumidor filipino está cada vez mais orientado para conveniência, nutrição e praticidade, o que favorece a procura por produtos como a castanha de caju, consumida tanto em sua forma natural quanto incorporada em confeitaria, panificação e preparações culinárias modernas. Além disso, a valorização global dos “super snacks” e a tendência de busca por alternativas mais saudáveis aos produtos ultraprocessados consolidam a posição do setor como promissor no médio e longo prazo.

Para o Brasil, a ausência atual nas exportações de castanha de caju para as Filipinas não deve ser interpretada como barreira definitiva, mas sim como oportunidade em aberto. O país dispõe de uma produção reconhecida internacionalmente pela qualidade sensorial e pela uniformidade do produto, atributos que podem ser valorizados no mercado filipino, sobretudo em segmentos premium. Ao direcionar sua estratégia para nichos de maior valor agregado, como linhas gourmet, certificadas ou associadas à sustentabilidade, o Brasil pode diferenciar-se frente a concorrentes consolidados, como Índia e Vietnã, que dominam o mercado regional, sobretudo pelo fator preço.

Entretanto, o aproveitamento desse potencial dependerá da superação de desafios logísticos e comerciais. A distância geográfica impõe custos de transporte mais elevados, exigindo estratégias de mitigação, como consolidação de cargas, parcerias com tradings regionais ou exploração de hubs de distribuição no Sudeste Asiático.

Nesse sentido, a presença em eventos estratégicos, como as feiras de alimentos e bebidas, deve ser encarada não apenas como espaço de promoção, mas como plataforma para construção de relacionamentos com importadores, distribuidores e consumidores finais. A comunicação clara dos diferenciais da castanha de caju brasileira — origem, sabor, práticas sustentáveis, responsabilidade social e valor nutricional — será essencial para consolidar uma imagem positiva e competitiva.

Em síntese, as Filipinas oferecem um mercado já consolidado para a castanha de caju, mas ainda receptivo a novos fornecedores que saibam agregar valor. O Brasil tem condições de se inserir nesse cenário, desde que adote uma estratégia de longo prazo que combine diferenciação, inteligência comercial e presença ativa em canais de promoção. Assim, o que hoje representa um espaço ainda não explorado pode transformar-se em uma oportunidade real de expansão para o agronegócio brasileiro no Sudeste Asiático, reforçando a diversificação de destinos e a valorização da castanha de caju nacional no mercado internacional.