

Um
mundo de
oportunidades

Volume 11
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

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

Marcel Moreira

Carolina Eufemia Aquino de Sá

Ângela Pimenta Peres

Jennifer Santos Costa

Jennya Silva Brito

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

Virgínia 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

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

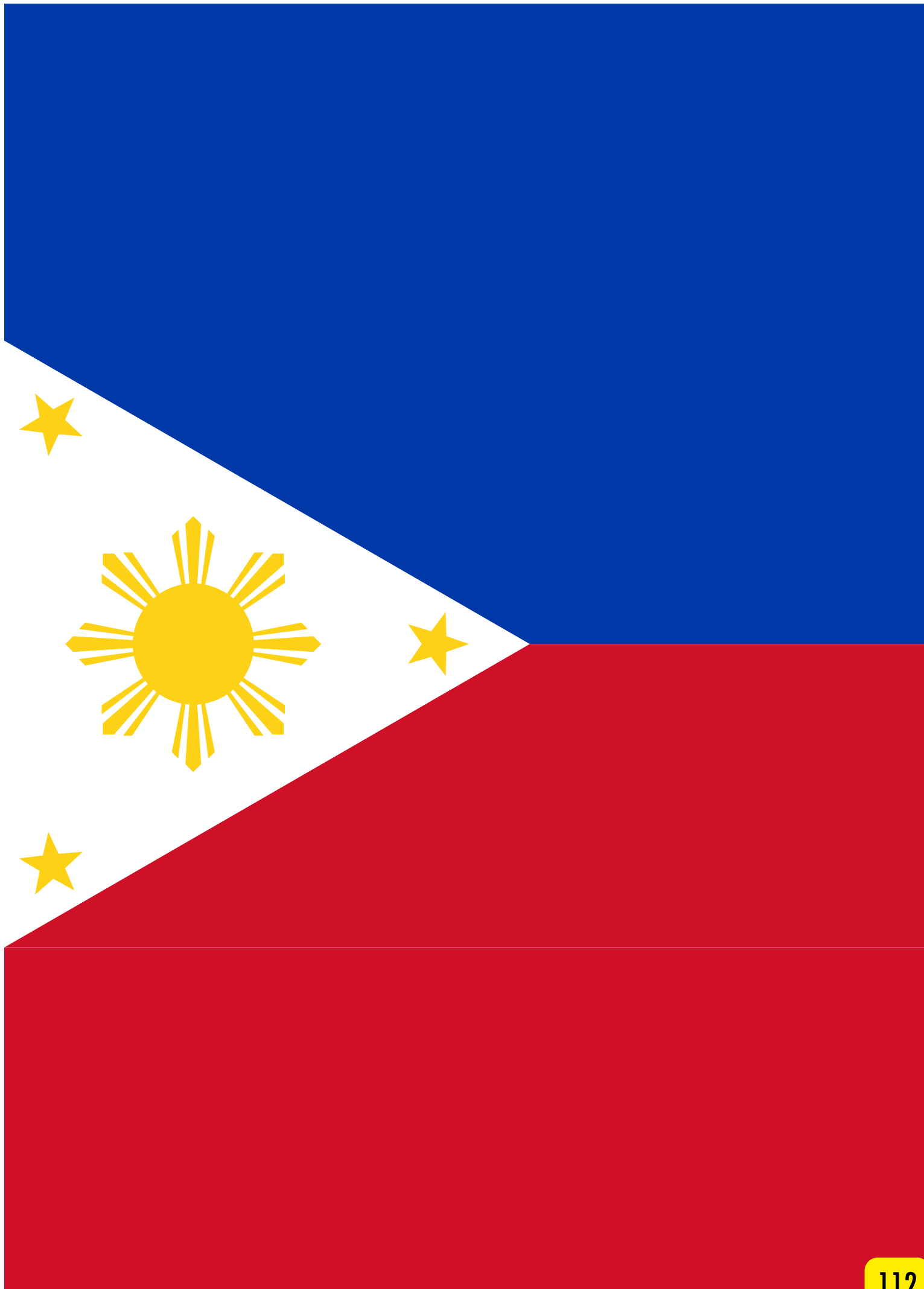


O AgrolInsight nasce do compromisso do Ministério da Agricultura e Pecuária com o fortalecimento da presença do agronegócio brasileiro no mercado internacional.

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.



MACADÂMIA E NOZ-PECÃ NO SETOR ALIMENTAR FILIPINO: POTENCIAL, TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES PARA O BRASIL

Data: 15/11/2025

Posto: Manila/Filipinas

Palavras-chave: macadâmia; noz-pecã; Brasil; Filipinas; exportação; mercado premium; nuts; alimentos saudáveis; gastronomia; perspectivas; oportunidades; tendências; hábitos de consumo; valor agregado; tarifas

Responsável: Virgínia Arantes Ferreira Carpi

SUMÁRIO:

Este artigo apresenta uma análise das oportunidades para a macadâmia e a noz-pecã brasileiras no mercado filipino, destacando tendências de consumo premium, crescimento de segmentos voltados à saudabilidade e ao gourmet, e a expansão do varejo moderno. Após contextualização do panorama de consumo de nuts nas Filipinas, são discutidos nichos específicos, concorrência e o posicionamento diferenciado que esses produtos podem alcançar. O artigo delinea, ainda, estratégias comerciais e canais de promoção relevantes, concluindo com perspectivas e recomendações para a inserção competitiva das castanhas brasileiras em um mercado em franca expansão.

As Filipinas têm apresentado forte expansão do mercado de alimentos premium, impulsionada pela urbanização acelerada, aumento da renda disponível e maior atenção a produtos associados à saudabilidade e indulgência. Nesse contexto, nuts importadas ocupam papel de destaque em snacks, confeitaria, panificação e gastronomia contemporânea.

A macadâmia e a noz-pecã — ambas produzidas no Brasil em padrões de qualidade reconhecidos internacionalmente — representam produtos com alto potencial de valorização no arquipélago. Com perfil sensorial superior, elevada versatilidade culinária e forte associação a produtos gourmet, esses itens têm condições de conquistar espaço relevante, especialmente entre consumidores urbanos e segmentos de maior poder aquisitivo.

Breve Panorama do Consumo Local

O consumo de castanhas e nuts nas Filipinas cresce de forma consistente. Amêndoas, pistaches, castanha de caju e nozes tradicionais lideram o mercado, mas há crescente abertura para produtos premium e diferenciados, especialmente em embalagens menores e de maior valor agregado. Supermercados de alto padrão, como Rustan's, The Marketplace e S&R, ampliaram suas linhas de nuts importadas, reflexo direto do apetite do consumidor filipino por alimentos sofisticados.

Embora ainda com participação modesta, tanto a macadâmia quanto a noz-pecã já estão presentes em nichos de confeitaria de alto padrão, sobremesas finas, gelaterias, padarias artesanais e mixes gourmet premium. Plataformas de e-commerce também contribuem para ampliar sua visibilidade, oferecendo produtos importados com embalagens atrativas e posicionamento como indulgência saudável. O perfil moderno do consumo filipino — altamente sensível a produtos internacionais, embalagens de luxo e ingredientes de prestígio — abre terreno favorável para a consolidação das castanhas brasileiras nesses segmentos.

No varejo online filipino, é comum encontrar macadâmias inteiras, ainda com casca, apresentadas em embalagens premium que incluem o tradicional pré-corte na superfície da noz e uma pequena chave metálica para facilitar a abertura. Essa forma de apresentação é bastante valorizada pelo consumidor local, pois transmite frescor, autenticidade e a sensação de um produto mais natural e menos processado (Figura 1). Além do apelo estético, essas embalagens são frequentemente associadas a presentes gourmet e cestas sazonais.

Para o Brasil, esse nicho representa uma oportunidade estratégica: exportadores podem explorar formatos de embalagem diferenciados, posicionando a macadâmia brasileira em um patamar premium e alinhado às expectativas do mercado filipino por experiências culinárias sofisticadas.

A noz-pecã também está presente nas principais plataformas de e-commerce disponíveis nas Filipinas, geralmente comercializada em versões sem casca e voltada ao público que busca conveniência e valor nutricional. No varejo físico, porém, sua presença é menos destacada quando comparada à macadâmia: a pecã aparece com maior frequência em misturas de nuts premium, granolas, snacks saudáveis e blends importados que combinam amêndoas, castanhas de caju, nozes e frutas secas (Figura 2). Essa participação mais discreta, porém consistente, revela um espaço de mercado ainda pouco explorado e abre oportunidade para que o Brasil posicione a pecã como um produto diferenciado, capaz de agregar valor em linhas gourmet, confeitaria artesanal e segmentos de alimentação saudável em expansão nas Filipinas.

Figura 1: Exemplos de macadâmia e mixes de nozes diversas vendidas em plataformas de e-commerce nas Filipinas.



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

Figura 2: Exemplos de noz-pecã em mistura com outras nuts para venda no varejo, em Makati City, Metro Manila.



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

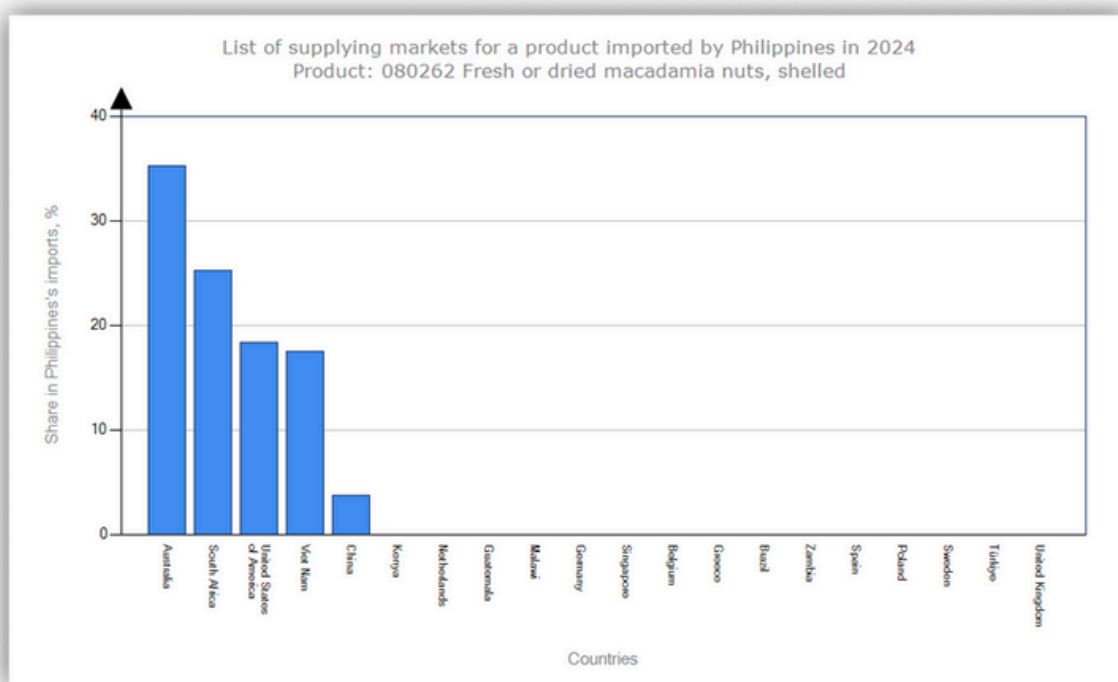
Cenário de Importações, Principais Concorrentes e Oportunidades para o Brasil

As importações filipinas de macadâmia e noz-pecã ainda são limitadas em comparação a outras nuts, mas seu crescimento demonstra a existência de nichos rentáveis e em expansão.

A Austrália e a África do Sul dominam o fornecimento de macadâmia; já a noz-pecã é importada principalmente dos Estados Unidos e, em menor escala, do México.

Em 2024, segundo o Trade Map (ITC), as Filipinas importaram US\$ 368 mil e cerca de 35 toneladas de macadâmia, majoritariamente sem casca, da Austrália (35%), África do Sul (25%), EUA (18%), Vietnã (17%) e China (4%), conforme demonstrado no Gráfico 1.

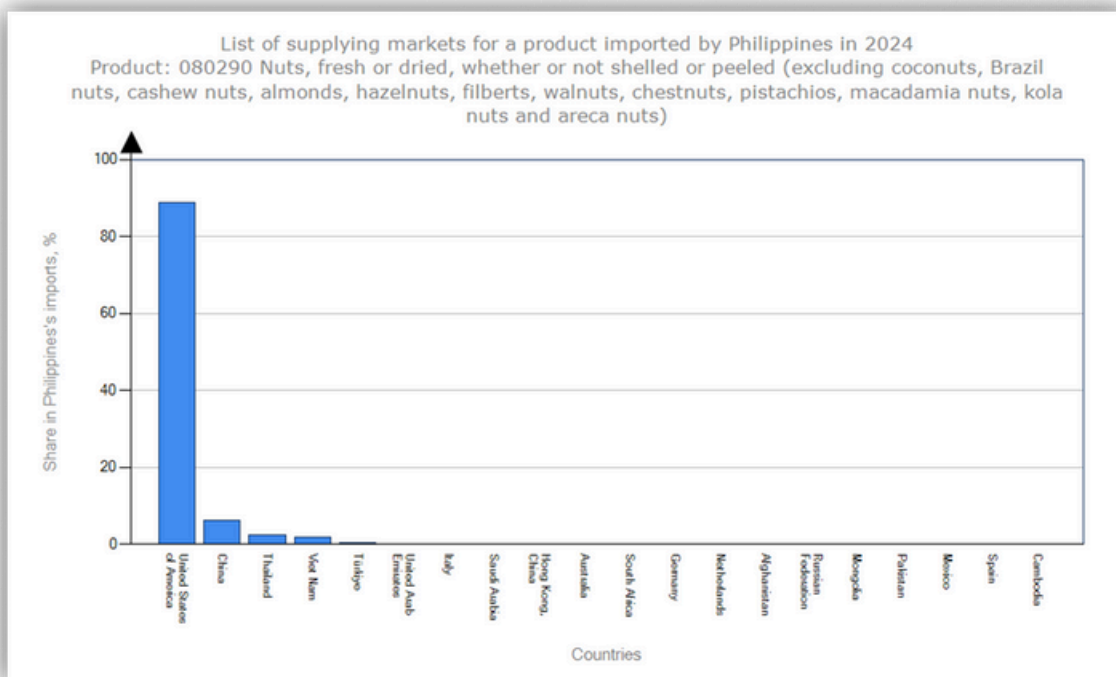
Gráfico 1. Países exportadores de macadâmia sem casca (AHN 0802.62) às Filipinas, em participação no mercado filipino, em 2024.



Fonte: Trade Map (ITC), 2025.

Quando avaliado o segmento de “outras nozes”, o qual inclui a noz-pecã, sob código AHTN 0802.99 (anteriormente correspondente ao 0802.90 na base do ITC), tem-se o predomínio dos Estados Unidos como principal fornecedor ao mercado filipino (89%) em 2024, seguido da China (6%), Tailândia (3%) e Vietnã (2%), conforme apontado no Gráfico 2. No período, tais importações filipinas somaram US\$ 774 mil e cerca de 83 toneladas. Destaca-se que estes dados, embora não específicos para noz-pecã, excluem coco, castanha-do-brasil, castanha de caju, amêndoas, avelãs, nozes (walnuts), castanha portuguesa, pistache, macadâmia, nozes-de-cola e nozes-de-areca.

Gráfico 2. Países exportadores de “outras nozes” (AHN 0802.90) às Filipinas, em participação no mercado filipino, em 2024.



Fonte: Trade Map (ITC), 2025.

Esse cenário oferece oportunidades claras para o Brasil:

- Na macadâmia, o país já figura entre os principais produtores mundiais, com capacidade crescente e reputação positiva em mercados asiáticos.
- Na noz-pecã, o Brasil tem ampliado sua produção e possui diferenciais como sabor mais intenso, oferta estável e colheita em janelas complementares às do hemisfério norte.

Ambos os produtos se beneficiam de características valorizadas no consumo filipino: origem diferenciada, alto valor nutritivo, versatilidade culinária e percepção de luxo. Além disso, a crescente demanda por ingredientes saudáveis em confeitaria, padarias premium e food service abre espaço especialmente para a noz-pecã, frequentemente usada em tortas, sorvetes, muffins, granolas sofisticadas e sobremesas de inspiração americana.

As exportações brasileiras de macadâmia em 2024 alcançaram quase US\$ 3 milhões (60% com casca) e 864 toneladas (84% com casca), conforme dados do Sistema Agrostat (MAPA). O principal destino da macadâmia brasileira com casca foi a China (76%); e sem casca, os Estados Unidos (39%) e a China (20%).

Em 2024, o Brasil exportou US\$ 840 mil e 20 toneladas de nozes sob NCM 0802.99.00, o qual inclui a noz-pecã, sendo 95% desse volume destinado aos Estados Unidos. Nesse sentido, exportar tal produto às Filipinas contribui positivamente para a diversificação dos mercados de destino da noz-pecã brasileira.

Aspectos Regulatórios

A importação de macadâmia e noz-pecã pelas Filipinas segue o arcabouço regulatório aplicável a produtos vegetais e processados:

- Produtos in natura: regulamentados pelo Bureau of Plant Industry (BPI), órgão vinculado ao Departamento (Ministério) de Agricultura (DA), responsável por estabelecer requisitos fitossanitários para produtos de origem vegetal.
- Produtos processados (tostados, embalados, prontos para consumo): supervisionados pela 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 obrigatoriamente passar por registro prévio junto à FDA antes de ser comercializado no país.

O processo de registro junto à FDA exige a apresentação de documentação específica, incluindo 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 macadâmia com casca (AHTN 0802.61.00) ou sem casca (AHTN 0802.62.00), e de noz-pecã com casca (AHTN 0802.99.10) ou sem casca (AHTN 0802.99.20), sejam frescas ou secas, segue resumida abaixo:

- 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), renomeando o órgão como Food and Drug Administration (FDA), alterando certas seções da RA No. 3720, conforme emendada, e destinando recursos para tal finalidade.

As castanhas e nozes são consideradas produtos regulados, o que implica na exigência de diferentes permissões e certificações para sua entrada no mercado filipino. Estas incluem 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), de acordo com 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.

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 macadâmia e a noz-pecã com ou sem casca tem alíquota de 3% (AHTN 0802.61.00, 0802.62.00, 0802.99.10 e 0802.99.20), conforme descrito na Tabela 1.

O baixo nível tarifário e a estrutura regulatória estável tornam o ambiente relativamente acessível para novos fornecedores, especialmente aqueles que possam oferecer diferenciação por qualidade e valor agregado, compensando eventuais desvantagens logísticas.

Tabela 1. Descrição e códigos NCM e AHTN para a macadâmia e a noz-pecã, com ou sem casca.

Produto	NCM	AHTN	Tarifa NMF
Macadâmia (com casca)	0802.61.00	0802.61.00	3%
Macadâmia (sem casca)	0802.62.00	0802.62.00	3%
Noz-Pecã (com casca)	0802.99.10	0802.99.10	3%
Noz-Pecã (sem casca)	0802.99.20	0802.99.20	3%

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

Eventos para o Setor de Alimentos nas Filipinas

Para consolidar a presença da macadâmia e da noz-pecã brasileiras no arquipélago, ações de promoção comercial são fundamentais. Eventos como WOFEX, IFEX Philippines, Manila Food & Beverage Expo e festivais gastronômicos são oportunidades-chave para apresentar produtos, realizar degustações e estabelecer parcerias com varejistas premium e chefs locais.

Demonstrações culinárias, especialmente com confeitarias de referência, criam forte impacto — já que ambos os produtos são percebidos como ingredientes de indulgência sofisticada. O segmento de gifting, muito relevante na cultura filipina, é outro canal estratégico para embalagens premium e edições especiais.

Campanhas que reforcem a biodiversidade brasileira, a sustentabilidade na produção e a qualidade sensorial superior podem complementar a estratégia e elevar o valor percebido das castanhas brasileiras.

A presença de exportadores brasileiros nas exposições locais seria uma excelente oportunidade para apresentar os produtos, além de favorecer o relacionamento com compradores e distribuidores locais, e propiciar um melhor entendimento das tendências e dinâmicas do mercado filipino. Isto pode representar um diferencial competitivo para as empresas interessadas em expandir sua presença e explorar novas oportunidades nas Filipinas.

A seguir, estão listados os principais eventos relacionados ao setor de alimentos e ingredientes nas Filipinas:

- World Food Expo – WOFEX 2026. Principal evento do segmento, a ser realizado de 29 de julho a 1 de agosto de 2026, em Manila (<https://wofex.com/wofex-manila/>).
- WOFEX Drinks + Bakes and Cake Fiesta Manila. Evento dedicado aos produtos relacionados à confeitaria, o que também pode abranger nozes e castanhas em geral, que será realizado em 2026, de 25 a 27 de fevereiro, no World Trade Center, em Pasay City, Manila (<https://wofex.com/wofex-drinks/>).
- WOFEX Edições Regionais. Versões regionais da WOFEX, em Baguio (26 a 28 de março de 2026), Visayas (16 a 18 de abril de 2026), Cagayan de Oro (21 a 23 de maio de 2026) e Mindanao (18 a 20 de junho de 2026). As informações sobre tais eventos regionais constam do website <https://wofex.com/wofex-regionals/>.
- A Manila Food & Beverage Expo – MAFBEX. Uma das maiores exposições de alimentos e bebidas nas Filipinas, apresentando uma variedade de produtos e serviços do setor. A edição de 2026 será realizada de 10 a 14 de junho de 2026, no World Trade Center, em Pasay City, Manila (<https://mafbex.com/>).
- 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 próxima edição será realizada de 21 a 23 de maio de 2026 (<https://www.facebook.com/ifexphilippines/> e <https://www.ifexconnect.com/ifexphilippines>).

Desafios e Oportunidades

Apesar do potencial elevado para a macadâmia e a noz-pecã brasileiras, alguns desafios precisam ser considerados para garantir competitividade no mercado filipino. O primeiro deles é a forte concorrência de fornecedores já consolidados, especialmente a Austrália e a África do Sul no segmento de macadâmia, e os Estados Unidos no segmento de noz-pecã. Esses países possuem relações comerciais estabelecidas, cadeias logísticas maduras e presença consolidada no varejo local, o que exige do Brasil um esforço adicional de promoção de origem e diferenciação.

Outro fator relevante é o grau elevado de sensibilidade do consumidor filipino ao preço. Embora exista um nicho premium disposto a pagar mais por produtos de qualidade superior, grande parte do mercado ainda avalia fortemente o custo por peso. Para competir, o Brasil precisará trabalhar estrategicamente com embalagens menores, promoção digital e parcerias com importadores capazes de otimizar fretes e cadeias de distribuição.

Há também desafios de visibilidade e educação do consumidor. Apesar do interesse crescente por nuts diferenciadas, muitos consumidores filipinos ainda têm conhecimento limitado sobre a noz-pecã e, em menor grau, sobre a macadâmia brasileira como categoria distinta da australiana. A construção de marca e storytelling de origem será decisiva para ampliar o reconhecimento e justificar preços premium.

Por fim, questões operacionais — como a competição por espaço de prateleira no varejo premium, a necessidade de promoção ativa em e-commerce, e o atendimento a padrões específicos de rotulagem e requisitos sanitários — exigem planejamento prévio e diálogo constante com importadores locais.

O Brasil possui clara vantagem competitiva para expandir sua presença no mercado filipino de macadâmia e noz-pecã:

- Qualidade premium, com sabor intenso, textura diferenciada e processamento cuidadoso;
- Disponibilidade ao longo do ano, permitindo abastecimento contínuo;
- Potencial para criação de marca setorial, reforçando atributos de origem e sustentabilidade;
- Capacidade de atender nichos gourmet, food service e varejo premium;
- Sinergia com tendências filipinas de saudabilidade, indulgência e storytelling.

Com o posicionamento correto, os produtos brasileiros podem competir de forma eficaz com os principais fornecedores globais, especialmente se combinarem qualidade, certificações e narrativa de origem.

Perspectivas e Considerações Finais

O mercado filipino para macadâmia e noz-pecã se encontra em plena expansão, impulsionado pela modernização do varejo, valorização de ingredientes gourmet e busca por produtos saudáveis e indulgentes. Trata-se de um segmento de alto valor agregado, com consumidores dispostos a pagar mais por qualidade, origem diferenciada e apelo premium — exatamente as características que a produção brasileira pode oferecer.

Combinando ações de promoção comercial, parcerias com canais estratégicos e fortalecimento de sua marca de origem, o Brasil tem potencial não apenas para entrar nesse mercado, mas para posicionar suas castanhas como referências de qualidade no arquipélago. O cenário é favorável, e as oportunidades são concretas para quem souber explorá-las com estratégia, consistência e foco no público certo.