



EUROMONITOR

Macadâmia

SAUDÁVEL, MAS FALTA POPULARIDADE?

INTRODUÇÃO

A macadâmia é um gênero botânico pertencente à família Proteaceae e à subfamília das grevileóideas. O fruto é extraído de uma árvore com o mesmo nome, originária da Austrália. Existem duas espécies: a *Macadamia integrifolia*, que é originária de Queensland, onde cresce em florestas muito úmidas, e a *M. tetraphyll* originária da Nova Gales do Sul. O nome foi dado pelo botânico Ferdinand von Mueller, o seu descobridor, em honra de um seu colega, o naturalista e político australiano de origem escocesa John Macadam (não confundir com o também engenheiro escocês John Loudon McAdam). A macadâmia foi introduzida no Havai por volta de 1881, onde foi usada como planta ornamental e na reforestação do arquipélago. As macadâmias são comercialmente um

produto muito importante na Austrália, África do Sul e América Central. Os seus frutos em forma de noz (nozes de macadâmia) são muito utilizados na culinária, em especial em produtos de doceria (como sorvetes).

A macadâmia tem sido considerada como a rainha das nozes *premium*, com seu rico sabor amanteigado, mas escassa disponibilidade e, consequentemente, elevado preço. De acordo com fontes da indústria, as macadâmias constituem cerca de 2% do mercado global de nozes, sendo que na Austrália, sua região de origem, a produção é de cerca de 30% da safra mundial. Outros grandes produtores são os Estados Unidos (principalmente o Havai), Guatemala, Brasil e África do Sul.

Após vários anos de produção decepcionante, a Austrália está aguardando a safra desta temporada que levará sua in-

dústria ao relançamento da macadâmia. O objetivo é estabelecer firmemente a macadâmia como a “melhor noz do mundo”. Para tanto, o campeão de natação australiano e vencedor do “Master Chef Austrália”, Eamon Sullivan, foi convidado para promover a macadâmia como um alimento saudável, adequado às performances atléticas, bem como um ingrediente culinário versátil. Além de impulsionar o consumo doméstico, a campanha espera abrir novos mercados para a macadâmia, permitindo que ela “brilhe no cenário mundial”.

DESFUTRANDO CRESCENTE POPULARIDADE

Existem algumas questões que impedem a macadâmia de ocupar seu status na categoria de noz *premium*, e não é apenas uma questão de preço. No passado, antes dos saquinhos de nozes sem casca tornarem-se uma oferta de *snack* amplamente disponível, o impedimento mais óbvio era a casca dura da macadâmia. Isso ainda é um pequeno problema; na época de Natal, por exemplo, os consumidores tendem a comprar nozes com casca, para montar cestas natalinas com frutas da estação. Avelãs e nozes portuguesas são muito mais fáceis de abrir, e até mesmo o esforço considerável, por vezes, necessário para abrir castanhas do Pará e amêndoas de suas cascas, não é nada comparado ao desafio de extrair o miolo da macadâmia.

Nos últimos anos, a macadâmia com casca tem encontrado seu caminho nas prateleiras do varejo, posicionada entre o exército de nozes benéficas para a saúde e bem estar. Dados da Euromonitor International sobre saúde e bem estar mostram que o valor das vendas de varejo de nozes, na forma de salgadinhos naturalmente saudáveis, desfrutam de enorme dinamismo em muitos mercados. Na Austrália, por exemplo, o valor das vendas do varejo cresceu 53% no período de 2005 a 2010, no Reino Unido registrou aumento de 60%, enquanto na Rússia as vendas subiram 73%. Do ponto de vista saúde, uma infinidade de estudos atesta o fato de que as nozes são altamente benéficas, e a quantidade de evidências está crescendo a cada

dia. As nozes contêm proteínas, fibras, vitaminas e minerais, bem como ácidos mono e poliinsaturados. O consumo regular de nozes confere benefícios à saúde do cérebro, coração e ossos, entre muitos outros efeitos positivos. A mídia está propagando a mensagem e os consumidores estão levando isso a sério. Por exemplo, novas estatísticas da Euromonitor International sobre alimentos mostram que o consumo de nozes frescas aumentou mais do que a de outros alimentos frescos saudáveis. O volume global de vendas de nozes frescas através do *foodservice*, varejo e instituições cresceu 19% no período de 2005 a 2010, superando o de frutas frescas em um ponto percentual, consideravelmente melhor do que os vegetais, que atingiu um crescimento de 11%.

PREOCUPAÇÃO COM O PESO

Os produtores de nozes e os fabricantes de salgadinhos de nozes certamente não são tímidos em divulgar as credenciais de saudabilidade de seus produtos, e a indústria da macadâmia não é diferente. Alguns comerciantes têm ido mais além, ao promoverem a macadâmia como o mais saudável de todos eles, com base em seu conteúdo extraordinariamente elevado de óleos benéficos. No entanto, o que parece ser uma vantagem para aumentar as vendas, também é uma desvantagem que pode promover sua queda.

É verdade que a macadâmia possui

maior teor de ácido graxo insaturado do que qualquer noz comercialmente disponível, mas isso também a torna mais calórica. Ostentando 720kcal por 100g, a macadâmia supera o conteúdo energético de outros frutos secos, como as amêndoas (575kcal), e é ainda mais elevado em calorias do que o chocolate. De fato, o poder calorífico da macadâmia está em pé de igualdade com o da manteiga pura, embora, na verdade, a gordura encontrada na manteiga consista principalmente de gordura saturada, em comparação com o perfil de ácidos graxos infinitamente mais saudáveis da macadâmia. Ainda assim, 76% do conteúdo da macadâmia, em peso, é representado por gordura e apenas 8% por proteína, em comparação com as amêndoas, cujo conteúdo total é de pouco menos de 50% de gordura e muito mais elevado (21%) de proteína. O conteúdo de fibras da macadâmia é também um quarto menor do que o das amêndoas.

Por estas razões, as mulheres preocupadas com a saúde que optam por incluir nozes em sua dieta se sentem mais inclinadas a optar por outros tipos de nozes, que são menos engordativas e que possuem maior quantidade de proteínas e fibras.

MELHORIAS NO FUTURO

Em julho de 2011, foi relatado que a Universidade de Queensland estava trabalhando na identificação de material genético em espécies selvagens de macadâmia, que podem ajudar a melhorar diversas de suas características e facilitar o seu cultivo.

Atualmente, a produção comercial é baseada em apenas duas espécies: *Macadamia integrifolia* e *Macadamia tetraphylla*. O principal objetivo dos pesquisadores é encontrar variantes selvagens com características genéticas potencialmente adequadas para o desenvolvimento de variedades comerciais de macadâmia, que sejam mais resistentes à seca e doenças, e que tornem os custos

de produção mais eficazes como, por exemplo, através da criação de árvores de crescimento mais rápido. Atualmente, demora cerca de oito anos para uma árvore de macadâmia oferecer um rendimento comercialmente viável.

No entanto, apesar da diminuição do conteúdo de óleo da macadâmia também fazer parte do objetivo da pesquisa da universidade, a busca de material genético útil parece estar voltada principalmente para beneficiar os produtores, estando às preferências do consumidor relegadas a um plano secundário.

Da mesma forma que é importante aumentar a produtividade para derrubar o preço de varejo e tornar as nozes macadâmia mais onipresentes nas prateleiras dos varejistas, um esforço concentrado precisa ser feito para otimizar o perfil nutricional da macadâmia. A fim de impulsionar as vendas, o objetivo final deve ser o de tornar a noz mais atraente para seu público alvo primário, ou seja, mulheres preocupadas com a saúde que, mais frequentemente ou não, também prestam atenção a seu peso. Além da redução de seu teor de gordura (e, portanto, de calorias), a macadâmia se beneficiaria de maiores quantidades de proteínas e fibras, dois constituintes altamente desejáveis, entre outros benefícios de saúde, com uma maior sensação de saciedade, característica chave dos alimentos considerados úteis para o controle de peso.

 **EUROMONITOR INTERNATIONAL**

Euromonitor International Latin America

Avenida Apoquindo 4501, oficina 1.102
7580125 - Las Condes - Santiago - Chile

Tel.: (+56) 915-7211

Fax: (+56) 915-7201

www.euromonitor.com



EUROMONITOR

