

La uva de mesa en Egipto 2026

Tamaño del mercado, segmentación, panorama competitivo y perspectivas

2021–2031

Avanzamos juntos



Todos hemos oído alguna vez la frase de *Alicia en el país de las maravillas*: «Hay que correr todo lo que se pueda para permanecer en el mismo sitio. Si quieres llegar a otro lugar, tienes que correr al menos el doble de rápido». Aunque la cita se haya convertido en un cliché, nuestro mundo está cambiando a una velocidad extraordinaria. Y, sin embargo, a mi juicio, lo importante no es solo correr rápido, sino —sobre todo— saber hacia dónde se corre.

Nos vemos como el navegante, preparado para señalar el rumbo correcto en el momento oportuno. Al proporcionar información actualizada y oportuna para las decisiones importantes, buscamos proteger a nuestros clientes de pasos en falso y ayudarles a encontrar nuevas oportunidades.

Para nosotros es importante que quede satisfecho con el trabajo que hemos realizado. Si tiene alguna pregunta sobre este informe, estaremos encantados de responderla.

ANDREY SHEVCHENKO, Socio director

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Exención de responsabilidad

Este informe ha sido elaborado por shev.io exclusivamente con fines informativos. shev.io no garantiza la exactitud ni la integridad de toda la información contenida en el informe, ya que los datos de algunas fuentes pueden haber sido distorsionados de forma involuntaria o deliberada. La información presentada en este informe no debe interpretarse, directa ni indirectamente, como si contuviera recomendaciones para futuras actuaciones empresariales. Todas las opiniones y estimaciones contenidas en este informe reflejan el criterio de los autores en la fecha de publicación y pueden modificarse sin previo aviso.

shev.io no asume responsabilidad alguna por las pérdidas o los daños derivados del uso por parte de terceros de la información contenida en este informe, incluidas las opiniones o conclusiones publicadas, ni por las consecuencias causadas por el carácter incompleto de la información presentada. La información presentada en este informe se obtiene de fuentes abiertas. Puede facilitarse información adicional previa solicitud.

Este documento, o cualquier parte del mismo, no puede distribuirse sin la autorización escrita de shev.io ni reproducirse por ningún medio.

Condiciones de uso

Este informe se proporciona al usuario bajo una **licencia no exclusiva, intransferible y limitada**, exclusivamente para uso interno dentro de los fines para los que el informe se adquirió legítimamente.

El usuario **no puede**, total ni parcialmente, transferir, vender, regalar, publicar ni distribuir de otro modo el informe a terceros, ni entregarlo a otras personas jurídicas, organizaciones colaboradoras o equipos externos (incluidas las empresas afiliadas). Se prohíbe poner el informe (o fragmentos del mismo) a disposición del público (sitios web, redes sociales, servicios de mensajería, servicios de intercambio de archivos, almacenamiento en la nube con enlaces abiertos) o facilitar el acceso mediante servicios de terceros cuando ello permita a terceros consultar los materiales.

Si el informe lo adquiere una **empresa**, se permite su uso **únicamente a los empleados de dicha empresa** para tareas internas. Se prohíbe entregar el informe a contratistas, consultores, profesionales independientes, agencias y cualquier parte externa.

Todos los derechos exclusivos sobre el informe —incluidos su estructura, textos, selección de datos, visualizaciones, tablas, gráficos y elementos de diseño— pertenecen al titular de los derechos (shev.io) o se utilizan con fundamento legal. El usuario recibe el derecho a utilizar el informe únicamente dentro de estas condiciones.

Sin el consentimiento escrito de shev.io, se prohíbe crear productos derivados basados en el informe, utilizarlo como parte de un producto o servicio distribuido comercialmente, o eliminar o modificar los avisos de derechos de autor.

Se permite el uso de **citas breves** y fragmentos **únicamente en documentación interna** (notas internas, informes, presentaciones, correspondencia de trabajo), siempre que se conserven el significado y el contexto y se cite la fuente: *shev.io*. Cualquier publicación o uso de los materiales en lugares accesibles a terceros solo se permite con el consentimiento previo y por escrito de shev.io.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

El mercado de un vistazo

Esta muestra presenta el **formato y la profundidad** del informe: contenido narrativo real con las cifras y tablas detalladas ocultas como «XXX». Al realizar el pedido, se finalizan y verifican todas las cifras para su ejemplar, y el informe completo se entrega en un plazo de 24–72 horas.

Indicador	Valor
Tamaño del mercado (2025)	Miles 1.2 de
Previsión (2031)	Miles 1.8 de
CAGR (2021–2031)	6.5%
Periodo de estudio	2021–2031
Región de mayor tamaño	Beheira · 40%
Región de mayor crecimiento	Minya · 8%
Concentración del mercado	Moderada
Licencia	Individual / Empresa

Según shev.io Research, el mercado egipcio de uva de mesa alcanza un valor de USD XXX mil millones en 2025 y llegará a USD XXX mil millones en 2031, con un crecimiento anual compuesto del XX%. Las empresas que acondicionan y envasan uva para exportación concentran el XX% del valor; el comercio mayorista nacional, las cadenas minoristas y la venta directa amplían la base de demanda. La capacidad de competir depende cada vez más de salir al mercado al principio de la campaña, ofrecer variedades sin semillas, cumplir los límites de residuos y mantener una cadena de frío fiable. El informe examina la rentabilidad de la producción, el consumo interno, los mercados de exportación y la posición de los competidores en las principales zonas productoras del país.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Índice

1 Introducción y delimitación del mercado egipcio de uva de mesa

1.1 Alcance, exclusiones y criterios de cómputo de ingresos

1.2 Periodo de estudio, moneda y delimitación geográfica

2 Método de investigación

2.1 Fuentes secundarias y definiciones estadísticas

2.2 Estimación a partir de los componentes y contraste con los totales agregados

2.3 Construcción de previsiones y supuestos de los escenarios

2.4 Estado de la investigación directa y validación prevista

3 Síntesis ejecutiva

3.1 Indicadores del mercado y principales conclusiones

3.2 Prioridades de decisión para los participantes del sector

4 Factores que condicionan el mercado egipcio de uva de mesa

4.1 Motores de crecimiento y efectos orientativos sobre la tasa anual compuesta

4.2 Frenos al crecimiento y riesgos comerciales

4.3 Las cinco fuerzas de Porter

4.4 Cadena de valor, periodos de cosecha y rentabilidad del aprovechamiento comercial

4.5 Normativa, cumplimiento de límites de residuos y novedades recientes

5 Dimensión y previsiones del mercado egipcio de uva de mesa

5.1 Valor anual, volumen comercializado y precios obtenidos

5.2 Por grupo de variedades

5.2.1 Uva blanca sin semillas

5.2.2 Uva roja sin semillas

5.2.3 Uva negra sin semillas

5.2.4 Uva de mesa con semillas

5.3 Por categoría comercial

5.3.1 Calidad conforme a especificaciones de exportación

5.3.2 Gama alta para el mercado nacional

5.3.3 Calidad estándar para el mercado nacional

5.4 Por canal de comercialización

5.4.1 Ventas de envasadores para exportación

5.4.2 Comercio mayorista nacional

5.4.3 Cadenas minoristas nacionales

5.4.4 Ventas directas nacionales

5.5 Por formato de envase

5.5.1 Cajas de cartón a granel

5.5.2 Tarrinas y envases con tapa abatible para el consumidor

© shev.io — Todos los derechos reservados.

5.5.3 Cajas reutilizables
5.5.4 Otros formatos para la venta en fresco
6 Previsiones de la uva de mesa por regiones de Egipto
6.1 Beheira
6.2 Minya
6.3 Giza
6.4 Alejandría
6.5 Resto de Egipto
7 Análisis de los destinos de exportación de la uva de mesa egipcia
7.1 Reino Unido
7.2 Países Bajos
7.3 Alemania
7.4 Arabia Saudí
7.5 Emiratos Árabes Unidos
7.6 Otros destinos de exportación
8 Competencia en el sector egipcio de uva de mesa
8.1 Cuotas empresariales y comparación competitiva
8.2 Perfiles empresariales
8.2.1 PICO Modern Agriculture
8.2.2 Magrabi Agriculture
8.2.3 Daltex
8.2.4 AgroEgypt
8.2.5 Belco
8.2.6 Blue Nile
8.2.7 Egyptian Growers Organization
8.2.8 Fruit Link
8.2.9 Green Tiba
8.2.10 Al Dahra
9 Oportunidades y perspectivas del mercado egipcio de uva de mesa
9.1 Escenarios central, favorable y desfavorable
9.2 Prioridades de inversión y seguimiento del riesgo comercial

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Lista de tablas

Tabla 1. Indicadores principales del mercado egipcio de uva de mesa y supuestos de previsión

Tabla 2. Productos incluidos, ingresos computables y criterios para evitar duplicidades

Tabla 3. Matriz de decisiones para productores, envasadores, exportadores e inversores

Tabla 4. Jerarquía de fuentes, definiciones del mercado y cobertura estadística

Tabla 5. Datos para dimensionar el mercado, comprobaciones de coherencia y estado de la investigación directa

Tabla 6. Efectos de los factores de impulso y freno por zona y horizonte temporal

Tabla 7. Las cinco fuerzas de Porter y las condiciones de negociación comercial

Tabla 8. Obligaciones normativas en Egipto y los mercados de destino: fechas de aplicación

Tabla 9. Valor anual, volumen comercializado e ingreso unitario de la uva de mesa en Egipto, 2021–2031

Tabla 10. Valor, volumen y cuota por grupo de variedades, 2021–2031

Tabla 11. Valor, volumen y cuota por categoría comercial, 2021–2031

Tabla 12. Valor, volumen y cuota por canal de comercialización, 2021–2031

Tabla 13. Valor, volumen y cuota por formato de envase, 2021–2031

Tabla 14. Beheira: previsiones de valor, volumen e ingreso unitario, 2021–2031

Tabla 15. Minya: previsiones de valor, volumen e ingreso unitario, 2021–2031

Tabla 16. Giza: previsiones de valor, volumen e ingreso unitario, 2021–2031

Tabla 17. Alejandría: previsiones de valor, volumen e ingreso unitario, 2021–2031

Tabla 18. Resto de Egipto: previsiones de valor, volumen e ingreso unitario, 2021–2031

Tabla 19. Beheira: perfil comercial, valor y volumen por país de destino

Tabla 20. Minya: perfil comercial, valor y volumen por país de destino

Tabla 21. Giza: perfil comercial, valor y volumen por país de destino

Tabla 22. Alejandría: perfil comercial, valor y volumen por país de destino

Tabla 23. Resto de Egipto: perfil comercial, valor y volumen por país de destino

Tabla 24. Exportaciones de uva fresca por país: volumen, valor aduanero y valor unitario, HS 080610

Tabla 25. Ingresos netos, logística, condiciones de pago y especificaciones del cliente por país de destino

Tabla 26. Comparación de cuotas, modelos de abastecimiento y capacidades competitivas

Tabla 27. PICO Modern Agriculture: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 28. Magrabi Agriculture: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 29. Daltex: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 30. AgroEgypt: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 31. Belco: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 32. Blue Nile: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 33. Egyptian Growers Organization: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 34. Fruit Link: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Tabla 35. Green Tiba: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa

Tabla 36. Al Dahra: perfil empresarial y estrategia en uva de mesa egipcia

Tabla 37. Supuestos, tasas de crecimiento anual compuesto y valores de mercado por escenario

Tabla 38. Matriz de oportunidades de inversión por región, capacidad y necesidad del cliente

Tabla 39. Indicadores de riesgo comercial y calendario de seguimiento recomendado

Tabla 40. Market value by year, USD bn

Tabla 41. Year-over-year value change

Tabla 42. Drivers — impact on forecast

Tabla 43. Restraints — impact on forecast

Tabla 44. Value by por grupo de variedades, USD bn

Tabla 45. Value by por categoría comercial, USD bn

Tabla 46. Value by por canal de comercialización, USD bn

Tabla 47. Value by por formato de envase, USD bn

Tabla 48. Value by por zona productora, USD bn

Tabla 49. Market value by region, USD bn

Tabla 50. Market value by leading country, USD bn

Tabla 51. Leading companies

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Lista de figuras

Figura 1. Valor del mercado egipcio de uva de mesa por canal de comercialización, 2025

Figura 2. Valor del mercado en el año base y escenarios de previsión

Figura 3. Composición del valor del año base: ventas nacionales y ventas de envasadores para exportación

Figura 4. Efecto orientativo de los factores de impulso sobre el crecimiento anual compuesto

Figura 5. Efecto orientativo de los factores de freno sobre el crecimiento anual compuesto

Figura 6. Evolución y previsión del valor de la uva de mesa en Egipto, 2021–2031

Figura 7. Reparto del valor por grupo de variedades, 2025

Figura 8. Reparto del valor por categoría comercial, 2025

Figura 9. Reparto del valor por canal de comercialización, 2025

Figura 10. Reparto del valor por formato de envase, 2025

Figura 11. Reparto del valor por zona productora, 2025

Figura 12. Crecimiento anual compuesto por zona productora, 2025–2031

Figura 13. Comparación del valor regional en 2025 y 2031

Figura 14. Volumen de exportación de uva fresca egipcia por país de destino

Figura 15. Ingresos netos por destino en programas de exportación representativos

Figura 16. Cuotas de ingresos de las empresas y del resto de proveedores, 2025

Figura 17. Capacidad de envasado de uva de mesa de las empresas analizadas: datos publicados y estimados

Figura 18. Previsiones central, favorable y desfavorable del mercado hasta 2031

Figura 19. Sensibilidad de los ingresos a la proporción comercializable, los precios obtenidos y el volumen vendido

Figura 20. Value share by por grupo de variedades, 2025

Figura 21. Value share by por canal de comercialización, 2025

Figura 22. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Executive summary

Según shev.io Research, el mercado egipcio de uva de mesa alcanza un valor de USD XXX mil millones en 2025 y llegará a USD XXX mil millones en 2031, con un crecimiento anual compuesto del XX%. Las empresas que acondicionan y envasan uva para exportación concentran el XX% del valor; el comercio mayorista nacional, las cadenas minoristas y la venta directa amplían la base de demanda. La capacidad de competir depende cada vez más de salir al mercado al principio de la campaña, ofrecer variedades sin semillas, cumplir los límites de residuos y mantener una cadena de frío fiable. El informe examina la rentabilidad de la producción, el consumo interno, los mercados de exportación y la posición de los competidores en las principales zonas productoras del país.

Indicador	Valor
Market size 2025	XXX
Forecast 2031	XXX
CAGR	XXX
Largest region	XXX
Fastest region	XXX

Key findings

- Según shev.io Research, el valor del mercado egipcio de uva de mesa pasa de USD XXX mil millones en 2025 a USD XXX mil millones en 2031, lo que supone un crecimiento anual compuesto del XX%.
- shev.io Research sitúa el volumen de uva de mesa fresca comercializada en 2025 en 1.500 millones de toneladas, con un ingreso medio de USD XXX por tonelada en la primera venta calculada sobre una base homogénea.
- La uva blanca sin semillas aporta el XX% del valor del mercado y la roja sin semillas, el XX%, según shev.io Research.
- Las ventas de las empresas que envasan para exportación representan el XX% del valor y corresponden a XXX toneladas de uva de mesa fresca en 2025, según shev.io Research.
- Los canales nacionales reúnen el XX% del valor y comercializan 1.280 millones de toneladas de fruta fresca en 2025, según shev.io Research.
- Beheira genera el XX% del valor nacional. Minya presenta el crecimiento regional más elevado en valor, con una tasa anual compuesta del XX%, según shev.io Research.
- La fruta que cumple las especificaciones de exportación supone el XX% del valor del mercado, por encima del XX% que se vende por el canal exportador: parte de esa fruta se comercializa dentro de Egipto, según shev.io Research.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

- Desde enero de 2025 se aplican las normas de comercialización de frutas y hortalizas frescas del Reglamento Delegado 2023/2429 de la UE, que incluye requisitos específicos para la uva de mesa.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Market size and forecast

Market value by year, USD bn

Indicator	2026	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value, USD bn	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Market volume	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Production	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Imports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Exports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Apparent consumption	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Year-over-year value change

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Production	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Imports	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Exports	X%	X%	X%	X%	X%	X%

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Tendencias y motores de crecimiento de la uva de mesa en Egipto

La rentabilidad de la uva de mesa egipcia depende de cómo se combinan el ciclo biológico del viñedo y un periodo de venta breve. Las toneladas cosechadas solo se convierten en ingresos después de clasificar y enfriar la fruta y asignarla a un comprador adecuado. Por ello, la elección varietal, el control de la madurez y el desempeño de la central de envasado influyen en el valor del mercado tan directamente como la superficie cultivada o el rendimiento.

La demanda exterior y la nacional determinan conjuntamente el destino de la fruta. Cuando la exportación ofrece ingresos atractivos, absorbe las partidas que cumplen sus requisitos; los canales nacionales de gama alta y mayoristas dan salida a otras combinaciones de calidad y entrega. Un análisis útil debe seguir la fruta según la especificación que realmente alcanza y el canal por el que se efectúa la primera venta, sin equiparar las aspiraciones exportadoras con ingresos de exportación efectivos.

El tipo de cambio, la financiación y las exigencias regulatorias condicionan qué productores pueden cumplir de forma constante. Los cobros de exportación pueden financiar inversiones, pero el coste de los insumos importados y las necesidades de circulante durante la campaña ejercen presión en sentido contrario. La previsión relaciona estas condiciones con el volumen vendible, los ingresos netos por destino y la distribución entre canales, en vez de limitarse a prolongar el crecimiento de la producción.

Growth drivers

Acceso temprano a los mercados de exportación

Egipto basa buena parte de su ventaja comercial en abastecer a los compradores entre el final de las expediciones del hemisferio sur y el inicio de las cosechas europeas. Para conseguir acuerdos de suministro atractivos, los productores deben combinar variedades adecuadas, una recolección bien programada y un envasado fiable. El valor generado depende tanto de las condiciones del periodo de venta como del aumento de las toneladas cosechadas.

Renovación de variedades sin semillas

El calibre, la textura, el sabor, la conservación y la homogeneidad de la uva pesan cada vez más en los programas de compra de las cadenas minoristas. Renovar el viñedo permite mejorar el precio obtenido y afianzar clientes, siempre que el comportamiento agronómico de la variedad permita cumplir lo prometido. El uso de variedades bajo licencia incorpora además derechos de explotación y costes de implantación al cálculo de la inversión.

Mejoras en frío y aprovechamiento comercial de la cosecha

El preenfriamiento, la manipulación cuidadosa y una buena organización de las centrales de envasado permiten que una mayor parte de la cosecha alcance la categoría comercial prevista. Los exportadores integrados reducen así las reclamaciones por el estado de la fruta y mejoran la fiabilidad de sus entregas.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Para los productores independientes, la ventaja depende de contar con centrales que presten un control de calidad solvente y clasifiquen la fruta con criterios transparentes.

Demanda nacional de fruta de gama alta en cadenas minoristas

Las cadenas minoristas egipcias abren mercado a la uva sin semillas de calidad homogénea y a los envases listos para el consumidor. Esto amplía las fuentes de ingresos de los productores cuya fruta supera las exigencias del mayorista convencional. También permite obtener un mejor valor por la uva apta para exportación cuando los costes de enviarla al extranjero hacen menos atractiva esa salida.

Diversificación de destinos en el Golfo

Los importadores del Golfo ofrecen otra vía de venta para variedades, formatos y niveles de servicio diferenciados. Adaptar la categoría de la fruta, el envase y la frecuencia de entrega a cada cliente permite repartir mejor la exposición entre destinos. La mayor ventaja corresponde a las empresas que comparan lo que les queda de cada venta una vez descontados la logística y las reclamaciones, en lugar de guiarse solo por el precio bruto.

Manejo preciso del viñedo

Ajustar mejor el riego, la vegetación y la carga de fruto favorece la calidad de las bayas y la regularidad de las cosechas. Estas prácticas cobran especial relevancia donde la escasez de agua y las altas temperaturas condicionan los resultados comerciales. Su aportación al valor procede de obtener más fruta vendible y de cumplir las especificaciones, más allá de aumentar la producción biológica.

Restraints

Costes de cumplir los límites de residuos y las exigencias del comprador

Además de la legislación del país de destino, los exportadores deben atender los protocolos de sus clientes, que pueden imponer condiciones operativas más estrictas. Los análisis, la trazabilidad, el registro de tratamientos y las medidas correctoras generan gastos recurrentes para productores y envasadores. El incumplimiento de una partida puede, además, comprometer el programa de suministro del cliente más allá de ese envío.

Exposición al calor y a la disponibilidad de agua

Las temperaturas elevadas y un suministro irregular de agua pueden perjudicar el desarrollo y la coloración de las bayas, así como su conservación tras la cosecha. El efecto económico aparece cuando disminuye la proporción de fruta apta, se acorta su vida comercial o aumenta el volumen destinado a canales de menor valor. La magnitud del riesgo depende de la ubicación del viñedo, la variedad, el sistema de riego y la calidad del manejo.

Coste de los insumos y financiación de campaña

La compra de material vegetal, componentes de envases y equipos importados expone a los productores a las variaciones del tipo de cambio y al coste de financiación. Los desembolsos comienzan antes de la

© shev.io — Todos los derechos reservados.

cosecha, mientras que el cobro puede llegar después del envasado y la expedición. Las empresas pequeñas sufren especialmente esta tensión cuando la falta de crédito de campaña retrasa labores del viñedo o inversiones en calidad.

Menor margen temporal de venta y competencia de precios

Los cambios en las fechas de cosecha y la ampliación de los programas de suministro de otros orígenes pueden hacer que su oferta coincida con el periodo más favorable para Egipto. La acumulación de llegadas presiona los precios de las operaciones puntuales y reduce el valor de la fruta sin comprador comprometido. Los exportadores con destinos alternativos y relaciones de suministro más estables tienen mayor capacidad para defender sus márgenes.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Factores de impulso y freno y su efecto sobre el crecimiento anual compuesto

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Acceso temprano a los mercados de exportación	XXX	XXX	XXX
Renovación de variedades sin semillas	XXX	XXX	XXX
Mejoras en frío y aprovechamiento comercial de la cosecha	XXX	XXX	XXX
Demanda nacional de fruta de gama alta en cadenas minoristas	XXX	XXX	XXX
Diversificación de destinos en el Golfo	XXX	XXX	XXX
Manejo preciso del viñedo	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Costes de cumplir los límites de residuos y las exigencias del comprador	XXX	XXX	XXX
Exposición al calor y a la disponibilidad de agua	XXX	XXX	XXX
Coste de los insumos y financiación de campaña	XXX	XXX	XXX
Menor margen temporal de venta y competencia de precios	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

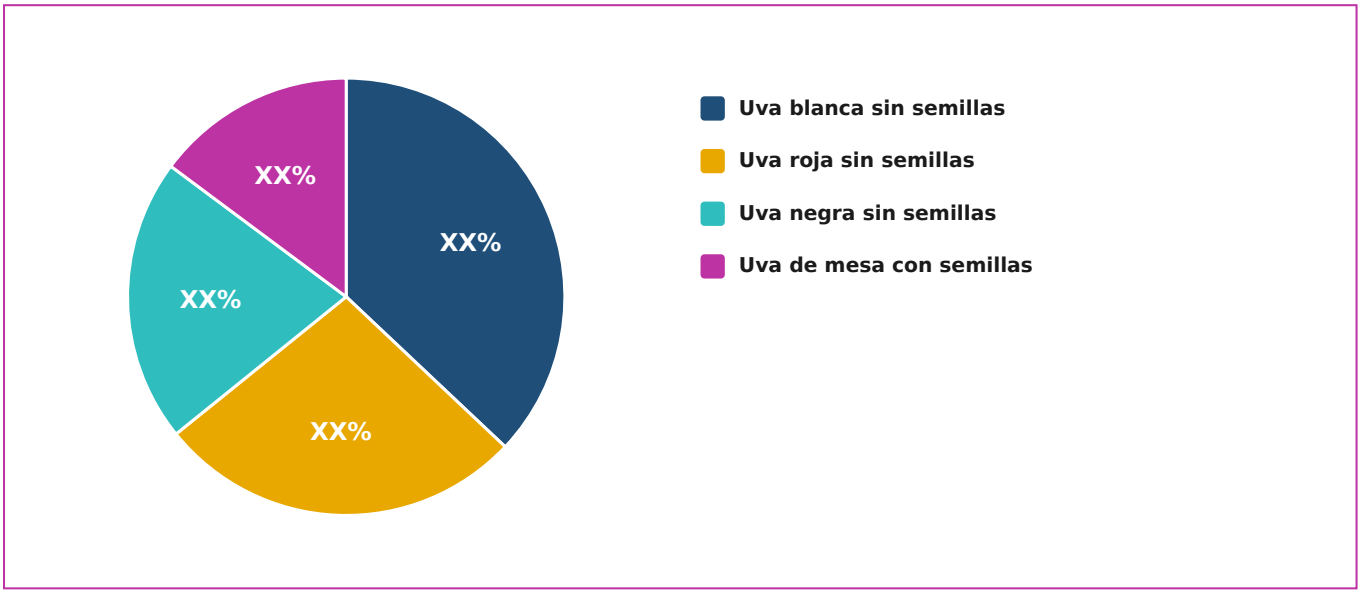
© shev.io — Todos los derechos reservados.

Desglose del mercado egipcio por variedad, categoría comercial, canal y envase

Por grupo de variedades

La uva blanca sin semillas cuenta con compradores familiarizados con el producto y encaja en numerosos canales nacionales y de exportación. La roja sin semillas tiene un peso destacado en la oferta minorista de gama alta cuando reúne la coloración, la textura y la homogeneidad exigidas. La negra sin semillas permite diferenciar la oferta, mientras que las variedades con semillas mantienen su función en el mercado interno. En el escenario central, el grupo blanco sin semillas es el que más crece, impulsado por la renovación de viñedos y los programas de compra de los clientes.

Value share by por grupo de variedades, 2025



Fuente: XXX

Value by por grupo de variedades, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Uva blanca sin semillas	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Uva roja sin semillas	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Uva negra sin semillas	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Uva de mesa con semillas	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Por categoría comercial

La categoría comercial se determina por las características que alcanza la fruta en el momento de venderse, con independencia de su destino posterior. La categoría apta para exportación lidera el valor porque su clasificación, conservación y adecuación a las exigencias del cliente permiten obtener mayores ingresos por unidad. La gama alta nacional atiende a compradores que buscan una presentación homogénea sin exigir todas las condiciones de exportación. La fruta apta para exportar registra el mayor crecimiento a medida que el manejo del viñedo y las mejoras en las centrales elevan la proporción que cumple los requisitos.

Value by por categoría comercial, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Calidad conforme a especificaciones de exportación	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Gama alta para el mercado nacional	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Calidad estándar para el mercado nacional	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

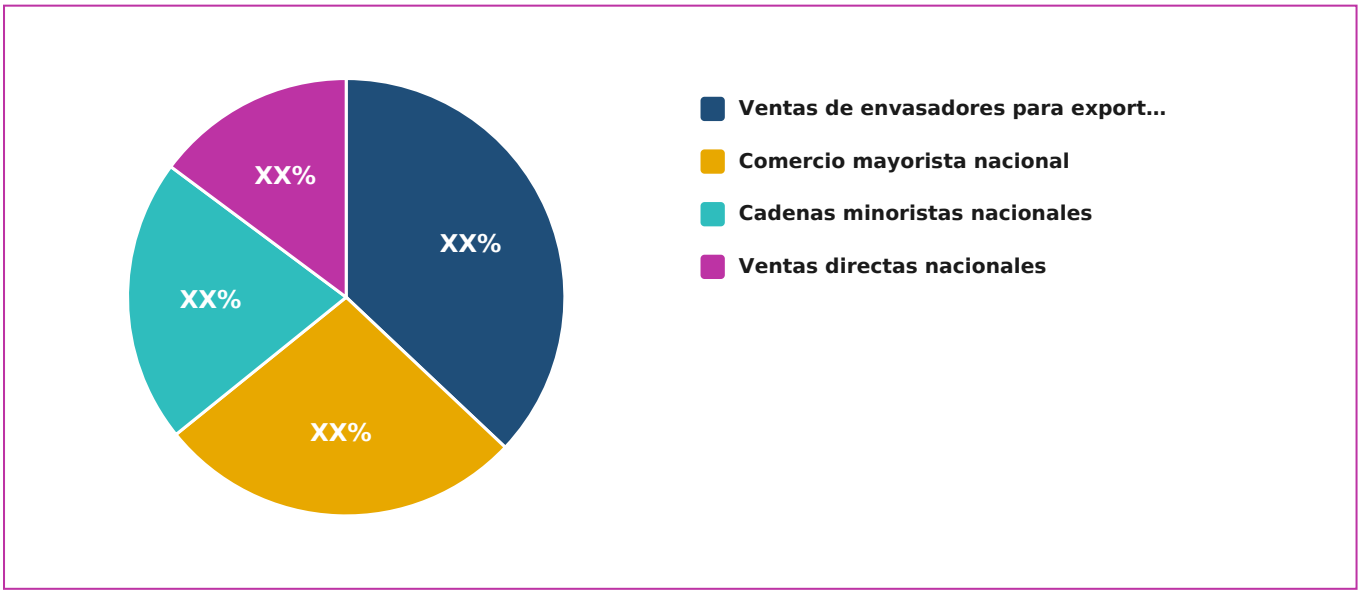
Fuente: XXX

Por canal de comercialización

Las ventas de empresas envasadoras para exportación consiguen un mayor ingreso por unidad; el mayorista nacional, por su parte, comercializa un abanico más amplio de variedades y categorías. Las cadenas minoristas nacionales favorecen la uva sin semillas de calidad uniforme y los envases dirigidos al consumidor. Las ventas directas nacionales incluyen operaciones con comercios independientes, compradores de restauración y consumidores finales que no pasan por el canal mayorista. Las cadenas minoristas son el canal de mayor crecimiento, a medida que se extienden las compras mediante procedimientos establecidos y la diferenciación del producto.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Value share by por canal de comercialización, 2025



Fuente: XXX

Value by por canal de comercialización, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Ventas de envasadores para exportación	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Comercio mayorista nacional	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Cadenas minoristas nacionales	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ventas directas nacionales	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Por formato de envase

Las cajas de cartón a granel abastecen tanto a programas de exportación como a clientes nacionales que preparan la presentación comercial o reenvasan la fruta. Las tarrinas y los envases con tapa abatible aportan más valor allí donde los minoristas priorizan comodidad, presentación y trazabilidad. Las cajas reutilizables siguen siendo relevantes en la distribución nacional, cuya economía de manipulación difiere de la de los formatos de exportación listos para la venta minorista. Las tarrinas y los envases con tapa abatible son los que más crecen, acompañando la expansión de las cadenas minoristas y del envasado a medida de cada cliente.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Value by por formato de envase, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Cajas de cartón a granel	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Tarrinas y envases con tapa abatible para el consumidor	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Cajas reutilizables	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Otros formatos para la venta en fresco	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Por zona productora

La distribución territorial sigue la ubicación del viñedo dentro de Egipto y se analiza por separado de los destinos de exportación. Beheira dispone de una red consolidada de producción y envasado. Minya crece con más rapidez gracias a periodos comerciales favorables y a la incorporación de capacidad orientada a la calidad. Giza, Alejandría y las demás gobernaciones combinan en distinta medida el abastecimiento de la demanda nacional y los programas exportadores.

Value by por zona productora, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Beheira	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Minya	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Giza	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Alejandría	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Resto de Egipto	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

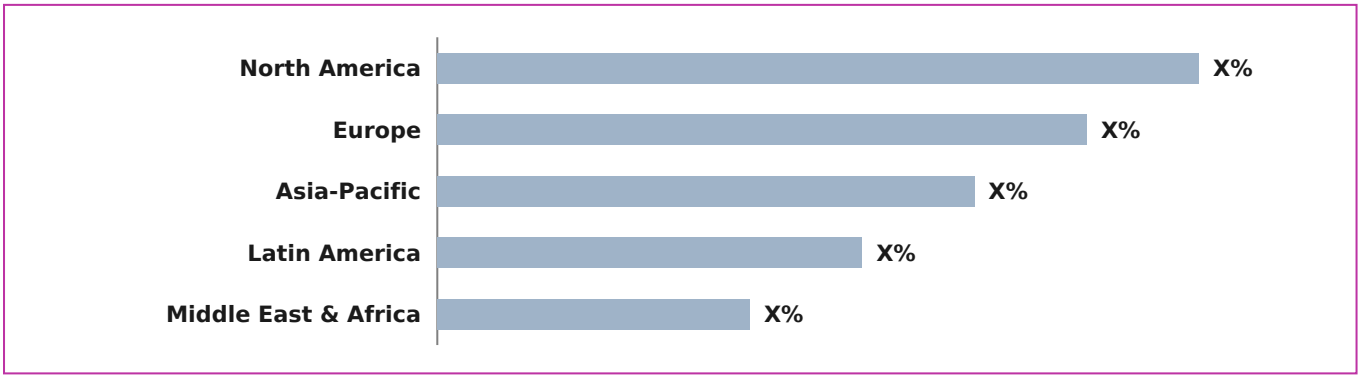
Zonas productoras de Egipto y perspectivas de los países de destino

Beheira concentra el XX% del valor del mercado egipcio de uva de mesa en 2025. Su fortaleza se apoya en la presencia de viñedos y de servicios de envasado y exportación en el delta occidental y en las tierras adyacentes incorporadas al cultivo. El informe asigna cada explotación a su gobernación administrativa, incluso cuando se presenta comercialmente bajo el nombre de una zona productora más amplia; así evita solapamientos entre Beheira y Alejandría. En este núcleo consolidado, la conveniencia de nuevas inversiones depende cada vez más de renovar variedades, mejorar la eficiencia del frío y elevar la proporción de cosecha comercializable.

Minya aporta el XX% del valor del año base y registra hasta 2031 un crecimiento anual compuesto del XX%, el más alto entre las regiones productoras analizadas. Su potencial exige combinar bien la ubicación del viñedo y la variedad para cosechar en periodos atractivos, además de disponer de suficiente capacidad poscosecha. Giza reúne el XX% del valor y cuenta con acceso a grandes centros de consumo nacional y a redes comerciales consolidadas. Conviene analizar ambas regiones por separado: sus calendarios productivos, su logística y su dependencia del mercado interno dan lugar a perfiles de ingresos y riesgos diferentes.

Alejandría representa el XX% del valor del mercado y las demás gobernaciones suman el XX%. El análisis de destinos de exportación se mantiene separado del mapa productivo. El Reino Unido, los Países Bajos y Alemania desempeñan funciones distintas en las compras y la distribución; Arabia Saudí y los Emiratos Árabes Unidos añaden otras vías de acceso a clientes. Las entradas registradas por la aduana neerlandesa se consideran flujos de primera entrada, sin atribuirlas automáticamente al consumo final de ese país. Esta distinción permite evaluar la exposición comercial sin confundir el tránsito de mercancías con la demanda final.

Growth rate by region, 2025-2031



Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Market value by region, USD bn

Region	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
North America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europe	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asia-Pacific	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Latin America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Middle East & Africa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

Market value by leading country, USD bn

Country	2025	2031	Share 2025	CAGR
United States	XXX	XXX	XXX	XXX
Germany	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX
Belgium	XXX	XXX	XXX	XXX
Netherlands	XXX	XXX	XXX	XXX
Japan	XXX	XXX	XXX	XXX
China	XXX	XXX	XXX	XXX
Mexico	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Competencia y cuotas empresariales en la uva de mesa egipcia

El conjunto de productores integrados, envasadores y proveedores independientes presenta una concentración moderada. PICO Modern Agriculture, Magrabi Agriculture, Daltex y otros exportadores consolidados compiten mediante sus explotaciones, el acceso a variedades, la gestión de las centrales de envasado y sus relaciones con compradores. El comercio mayorista nacional está más fragmentado y responde a una estructura competitiva distinta de la de los programas de exportación para cadenas minoristas. Las cuotas empresariales se calculan únicamente sobre los ingresos atribuibles a la uva de mesa egipcia dentro del alcance del estudio, sin incluir otros cultivos ni la reventa posterior.

Controlar la calidad comercial resulta cada vez más decisivo: elegir la variedad adecuada, recolectar con una madurez uniforme, enfriar con rapidez y entregar documentación fiable. Las empresas que integran cultivo y envasado pueden coordinar todo el proceso; los exportadores especializados también pueden competir mediante redes de productores y compras bien gestionadas. Al evaluar capacidad, el informe distingue entre viñedos propios, suministro contratado, capacidad de envasado y utilización efectiva durante la campaña, porque cada indicador refleja una fortaleza diferente.

El análisis empresarial revisa las inversiones comunicadas, los acuerdos sobre variedades, el acceso a mercados y el desarrollo de clientes. Las adquisiciones y ampliaciones de capacidad solo se incorporan al registro de operaciones cuando las identifica la propia empresa u otra fuente primaria. Durante el periodo previsto, las prioridades competitivas incluyen sustituir variedades envejecidas, gestionar mejor el capital circulante y desarrollar salidas nacionales de gama alta junto con los programas de exportación.

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
PICO Modern Agriculture	XXX	XXX	XXX	XXX
Magrabi Agriculture	XXX	XXX	XXX	XXX
Daltex	XXX	XXX	XXX	XXX
AgroEgypt	XXX	XXX	XXX	XXX
Belco	XXX	XXX	XXX	XXX
Blue Nile	XXX	XXX	XXX	XXX
Egyptian Growers Organization	XXX	XXX	XXX	XXX
Fruit Link	XXX	XXX	XXX	XXX
Green Tiba	XXX	XXX	XXX	XXX
Al Dahra	XXX	XXX	XXX	XXX

Fuente: XXX

© shev.io — Todos los derechos reservados.

Previsiones del mercado y oportunidades de inversión

En el escenario central, el mercado egipcio de uva de mesa alcanza USD XXX mil millones en 2031, frente a USD XXX mil millones en 2025. El avance combina más volumen comercializado, una mayor proporción de fruta de calidad vendible, cambios en el peso de los canales y mejores ingresos nominales por unidad. El resultado exportador sigue dependiendo del calendario de cosecha y del ingreso neto que deja cada destino, mientras que los canales nacionales aportan la mayor parte del valor del año base. Mejorar el aprovechamiento de la calidad en ambas salidas permite generar más valor sin depender exclusivamente de ampliar la superficie de viñedo.

El escenario favorable sitúa el mercado en USD XXX mil millones en 2031, con un crecimiento anual compuesto del XX%, gracias a una mayor adopción de variedades sin semillas, más fruta apta para exportar y acceso a una base más amplia de clientes. En el escenario desfavorable, el valor llega a USD XXX mil millones y el crecimiento anual compuesto se limita al XX%, por menores ingresos de exportación, tensiones de financiación y mayores pérdidas de calidad. Ambos escenarios comparten el alcance y el valor del año base, de modo que los comités de inversión pueden comparar directamente sus supuestos operativos.

Las oportunidades más atractivas unen una oferta concreta para el cliente con mejoras operativas que puedan medirse. Entre ellas figuran la producción temprana respaldada por compromisos de compra, los servicios compartidos de frío y envasado, los sistemas de trazabilidad y los envases listos para el consumidor nacional. La rentabilidad depende de utilizar bien las instalaciones, mantener disciplina en los cobros y obtener la proporción prevista de fruta de cada categoría. Ampliar capacidad sin asegurar fruta y demanda puede reducir los márgenes.

Opportunities

- Variedades sin semillas bajo licencia respaldadas por compromisos de compra
- Programas de producción en Minya orientados a periodos de cosecha comercialmente atractivos
- Servicios compartidos de preenfriamiento y envasado para productores independientes
- Envases listos para el consumidor destinados a supermercados nacionales y clientes del Golfo
- Servicios de trazabilidad en finca y seguimiento de residuos
- Canales nacionales de gama alta para fruta que cumple las especificaciones de exportación
- Calendarios de expedición ajustados a la demanda y una gestión más eficaz de las reclamaciones

> This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.

© shev.io — Todos los derechos reservados.