

Mercado de uvas de mesa no Egito 2026

Dimensão do mercado, segmentação, panorama competitivo e perspetivas

2021–2031

Avançar juntos



Todos nós já ouvimos, em algum momento, a frase de *Alice no País das Maravilhas*: «É preciso correr o máximo possível para permanecer no mesmo lugar. Se quiser chegar a outro lugar, tem de correr pelo menos duas vezes mais depressa.» Embora a citação se tenha tornado um cliché, o nosso mundo está a mudar a uma velocidade extraordinária. Ainda assim, a meu ver, importa não só correr depressa, mas — sobretudo — saber para onde se corre.

Vemo-nos como o navegador, pronto para indicar o rumo certo no momento adequado. Ao fornecer informações atuais e oportunas para as decisões importantes, procuramos proteger os nossos clientes de passos em falso e ajudá-los a encontrar novas oportunidades.

É importante para nós que fique satisfeito com o trabalho que realizámos. Se tiver alguma pergunta sobre este relatório, teremos todo o gosto em responder.

ANDREY SHEVCHENKO, Sócio-gerente

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Isenção de responsabilidade

Este relatório foi preparado por shev.io exclusivamente para fins informativos. shev.io não garante a exatidão e a integridade de todas as informações contidas no relatório, uma vez que os dados de algumas fontes podem ter sido distorcidos de forma involuntária ou deliberada. As informações apresentadas neste relatório não devem ser interpretadas, direta ou indiretamente, como contendo recomendações para futuras ações empresariais. Todas as opiniões e estimativas contidas neste relatório refletem o juízo dos autores à data da publicação e podem ser alteradas sem aviso prévio.

shev.io não assume qualquer responsabilidade por perdas ou danos decorrentes da utilização por terceiros das informações contidas neste relatório, incluindo opiniões ou conclusões publicadas, nem por consequências causadas pela incompletude das informações apresentadas. As informações apresentadas neste relatório são obtidas de fontes abertas. Podem ser fornecidas informações adicionais mediante solicitação.

Este documento, ou qualquer parte dele, não pode ser distribuído sem a autorização escrita de shev.io, nem reproduzido por qualquer meio.

Termos de utilização

Este relatório é fornecido ao utilizador ao abrigo de uma **licença não exclusiva, intransmissível e limitada**, exclusivamente para uso interno no âmbito das finalidades para as quais o relatório foi legalmente adquirido.

O utilizador **não pode**, no todo ou em parte, transferir, vender, oferecer, publicar ou de outro modo distribuir o relatório a terceiros, nem entregá-lo a quaisquer outras pessoas coletivas, organizações parceiras ou equipas externas (incluindo empresas afiliadas). É proibido disponibilizar o relatório (ou fragmentos do mesmo) publicamente (sites, redes sociais, serviços de mensagens, serviços de partilha de ficheiros, armazenamento na nuvem com ligação aberta) ou facultar o acesso através de serviços de terceiros quando isso permita a terceiros consultar os materiais.

Se o relatório for adquirido por uma **empresa**, a sua utilização é permitida **apenas aos funcionários dessa empresa** para tarefas internas. É proibido entregar o relatório a prestadores de serviços, consultores, profissionais independentes, agências e quaisquer partes externas.

Todos os direitos exclusivos sobre o relatório — incluindo a sua estrutura, textos, seleção de dados, visualizações, tabelas, gráficos e elementos de design — pertencem ao titular dos direitos (shev.io) ou são utilizados com fundamento legal. O utilizador recebe o direito de utilizar o relatório apenas nos limites destes termos.

Sem o consentimento escrito de shev.io, é proibido criar produtos derivados com base no relatório, utilizá-lo como parte de um produto ou serviço distribuído comercialmente, ou remover ou alterar avisos de direitos de autor.

A utilização de **citações breves** e fragmentos é permitida **apenas em documentação interna** (memorandos internos, relatórios, apresentações, correspondência de trabalho), desde que o sentido e o contexto sejam preservados e a fonte seja indicada: *shev.io*. Qualquer publicação ou utilização dos materiais em locais acessíveis a terceiros só é permitida com o consentimento prévio e escrito de shev.io.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Visão geral do mercado

Esta amostra mostra o **formato e a profundidade** do relatório — conteúdo narrativo real com os valores e as tabelas detalhados ocultos como «XXX». Ao encomendar o relatório, todos os valores são finalizados e verificados para o seu exemplar, e o relatório completo é entregue no prazo de 24–72 horas.

Indicador	Valor
Dimensão do mercado (2025)	mil 1.2 milhões
Previsão (2031)	mil 1.8 milhões
CAGR (2021–2031)	6.5%
Período do estudo	2021–2031
Maior região	Beheira · 40%
Região com o crescimento mais rápido	Minya · 8%
Concentração do mercado	Moderada
Licença	Individual / Empresa

Segundo a shev.io Research, o mercado egípcio de uvas de mesa vale USD XXX mil milhões em 2025 e deverá atingir USD XXX mil milhões em 2031, com uma taxa de crescimento anual composta de XX%. As vendas dos embaladores para exportação representam XX% do valor total; o comércio grossista interno, as cadeias de retalho e a distribuição direta asseguram uma base de procura mais ampla. A capacidade de colocar fruta no mercado no início da campanha, oferecer variedades sem grainha, cumprir os limites de resíduos e manter uma cadeia de frio fiável pesa cada vez mais na competitividade. O relatório analisa a rentabilidade da produção, a procura interna, os destinos de exportação e a posição dos concorrentes nas principais regiões produtoras do Egito.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Índice

1 Introdução e definição do mercado egípcio de uvas de mesa

1.1 Âmbito, exclusões e critérios de reconhecimento das receitas

1.2 Período do estudo, moeda e delimitação geográfica

2 Método de investigação

2.1 Fontes secundárias e definições estatísticas

2.2 Cálculo a partir dos componentes do mercado e conciliação com os totais agregados

2.3 Construção das previsões e pressupostos dos cenários

2.4 Estado da investigação primária e validação prevista

3 Síntese executiva

3.1 Retrato do mercado e principais conclusões

3.2 Prioridades de decisão para os intervenientes no mercado

4 Dinâmica do mercado egípcio de uvas de mesa

4.1 Motores de crescimento e efeitos estimados na taxa anual composta

4.2 Limitações e riscos comerciais

4.3 Cinco forças de Porter

4.4 Cadeia de valor, períodos de colheita e rentabilidade do aproveitamento comercial da fruta

4.5 Regulamentação, controlo de resíduos e acontecimentos recentes

5 Dimensão e previsão do mercado egípcio de uvas de mesa

5.1 Valor anual, volume comercializado e preços obtidos

5.2 Por grupo de variedades

5.2.1 Brancas sem grainha

5.2.2 Vermelhas sem grainha

5.2.3 Pretas sem grainha

5.2.4 Uvas de mesa com grainha

5.3 Por categoria comercial

5.3.1 Conforme às especificações de exportação

5.3.2 Qualidade superior para o mercado interno

5.3.3 Qualidade corrente para o mercado interno

5.4 Por canal de comercialização

5.4.1 Vendas dos embaladores para exportação

5.4.2 Comércio grossista interno

5.4.3 Cadeias de retalho nacionais

5.4.4 Vendas diretas no mercado interno

5.5 Por formato de embalagem

5.5.1 Caixas de cartão para fruta a granel

5.5.2 Cuvetes e caixas com tampa articulada para o consumidor

© shev.io — Todos os direitos reservados.

5.5.3 Caixas reutilizáveis
5.5.4 Outros formatos para fruta fresca
6 Previsões regionais para o mercado egípcio de uvas de mesa
6.1 Beheira
6.2 Minya
6.3 Giza
6.4 Alexandria
6.5 Restante Egito
7 Análise dos destinos de exportação das uvas de mesa egípcias
7.1 Reino Unido
7.2 Países Baixos
7.3 Alemanha
7.4 Arábia Saudita
7.5 Emirados Árabes Unidos
7.6 Outros destinos de exportação
8 Concorrência no mercado egípcio de uvas de mesa
8.1 Quotas das empresas e comparação competitiva
8.2 Perfis das empresas
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 e perspetivas do mercado egípcio de uvas de mesa
9.1 Cenários central, favorável e desfavorável
9.2 Prioridades de investimento e acompanhamento do risco comercial

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Lista de tabelas

Tabela 1. Principais indicadores e pressupostos de previsão do mercado egípcio de uvas de mesa

Tabela 2. Produtos abrangidos, receitas consideradas e regras para evitar dupla contagem

Tabela 3. Matriz de decisão para produtores, embaladores, exportadores e investidores

Tabela 4. Hierarquia das fontes, definições do mercado e cobertura estatística

Tabela 5. Dados de cálculo da dimensão do mercado, verificações de conciliação e estado da investigação primária

Tabela 6. Impacto dos motores de crescimento e das limitações por região e horizonte temporal

Tabela 7. Cinco forças de Porter e condições de negociação comercial

Tabela 8. Obrigações regulamentares no Egito e nos mercados de destino e respetivas datas de aplicação

Tabela 9. Valor anual, volume comercializado e preços obtidos no mercado egípcio de uvas de mesa, 2021–2031

Tabela 10. Valor, volume e quota das uvas de mesa por grupo de variedades, 2021–2031

Tabela 11. Valor, volume e quota das uvas de mesa por categoria comercial, 2021–2031

Tabela 12. Valor, volume e quota das uvas de mesa por canal de comercialização, 2021–2031

Tabela 13. Valor, volume e quota das uvas de mesa por formato de embalagem, 2021–2031

Tabela 14. Beheira: evolução e previsão do valor, volume e preços das uvas de mesa, 2021–2031

Tabela 15. Minya: evolução e previsão do valor, volume e preços das uvas de mesa, 2021–2031

Tabela 16. Giza: evolução e previsão do valor, volume e preços das uvas de mesa, 2021–2031

Tabela 17. Alexandria: evolução e previsão do valor, volume e preços das uvas de mesa, 2021–2031

Tabela 18. Restante Egito: evolução e previsão do valor, volume e preços das uvas de mesa, 2021–2031

Tabela 19. Beheira: perfil comercial, valor e volume por país de destino

Tabela 20. Minya: perfil comercial, valor e volume por país de destino

Tabela 21. Giza: perfil comercial, valor e volume por país de destino

Tabela 22. Alexandria: perfil comercial, valor e volume por país de destino

Tabela 23. Restante Egito: perfil comercial, valor e volume por país de destino

Tabela 24. Exportações de uvas frescas por país: volume, valor aduaneiro e valor unitário, HS 080610

Tabela 25. Retorno líquido, logística, condições de pagamento e especificações dos clientes por país de destino

Tabela 26. Comparação de quotas empresariais, modelos de abastecimento e capacidades competitivas

Tabela 27. PICO Modern Agriculture: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 28. Magrabi Agriculture: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 29. Daltex: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 30. AgroEgypt: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 31. Belco: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 32. Blue Nile: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Tabela 33. Egyptian Growers Organization: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 34. Fruit Link: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 35. Green Tiba: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa

Tabela 36. Al Dahra: perfil da empresa e estratégia para as uvas de mesa no Egito

Tabela 37. Pressupostos, taxas de crescimento anual composto e valores de mercado por cenário

Tabela 38. Matriz de oportunidades de investimento por região, capacidade e necessidade do cliente

Tabela 39. Indicadores de risco comercial e periodicidade de acompanhamento recomendada

Tabela 40. Market value by year, USD bn

Tabela 41. Year-over-year value change

Tabela 42. Drivers — impact on forecast

Tabela 43. Restraints — impact on forecast

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

Tabela 45. Value by por categoria comercial, USD bn

Tabela 46. Value by por canal de comercialização, USD bn

Tabela 47. Value by por formato de embalagem, USD bn

Tabela 48. Value by por região, USD bn

Tabela 49. Market value by region, USD bn

Tabela 50. Market value by leading country, USD bn

Tabela 51. Leading companies

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Lista de figuras

Figura 1. Valor do mercado egípcio de uvas de mesa por canal de comercialização, 2025

Figura 2. Valor no ano de referência e cenários de previsão para o mercado egípcio de uvas de mesa

Figura 3. Composição do valor no ano de referência: vendas internas e vendas dos embaladores para exportação

Figura 4. Efeitos estimados dos motores de crescimento na taxa anual composta do mercado

Figura 5. Efeitos estimados dos fatores limitativos na taxa anual composta do mercado

Figura 6. Evolução e previsão do valor do mercado egípcio de uvas de mesa, 2021–2031

Figura 7. Repartição do valor do mercado por grupo de variedades, 2025

Figura 8. Repartição do valor do mercado por categoria comercial, 2025

Figura 9. Repartição do valor do mercado por canal de comercialização, 2025

Figura 10. Repartição do valor do mercado por formato de embalagem, 2025

Figura 11. Repartição do valor do mercado por região produtora, 2025

Figura 12. Crescimento anual composto do mercado por região produtora, 2025–2031

Figura 13. Comparação do valor dos mercados regionais, 2025 e 2031

Figura 14. Volume das exportações egípcias de uvas frescas por país de destino

Figura 15. Comparação do retorno líquido por destino em programas de exportação representativos

Figura 16. Quota das empresas na receita do mercado e peso dos restantes fornecedores, 2025

Figura 17. Empresas analisadas por capacidade de embalagem de uvas de mesa divulgada e estimada

Figura 18. Previsões central, favorável e desfavorável do mercado egípcio de uvas de mesa até 2031

Figura 19. Sensibilidade da receita ao aproveitamento comercial da colheita, aos preços obtidos e ao volume vendido

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

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

Figura 22. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Executive summary

Segundo a shev.io Research, o mercado egípcio de uvas de mesa vale USD XXX mil milhões em 2025 e deverá atingir USD XXX mil milhões em 2031, com uma taxa de crescimento anual composta de XX%. As vendas dos embaladores para exportação representam XX% do valor total; o comércio grossista interno, as cadeias de retalho e a distribuição direta asseguram uma base de procura mais ampla. A capacidade de colocar fruta no mercado no início da campanha, oferecer variedades sem grainha, cumprir os limites de resíduos e manter uma cadeia de frio fiável pesa cada vez mais na competitividade. O relatório analisa a rentabilidade da produção, a procura interna, os destinos de exportação e a posição dos concorrentes nas principais regiões produtoras do Egito.

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

Key findings

- A shev.io Research estima o mercado egípcio de uvas de mesa em USD XXX mil milhões em 2025 e em USD XXX mil milhões em 2031, o que corresponde a um crescimento anual composto de XX%.
- Em 2025, são comercializadas 1.500 milhões de toneladas de uvas de mesa frescas, a um preço médio de primeira venda, calculado numa base uniforme, de USD XXX por tonelada, segundo a shev.io Research.
- As uvas brancas sem grainha representam XX% do valor do mercado e as vermelhas sem grainha XX%, de acordo com a shev.io Research.
- Segundo a shev.io Research, os embaladores vendem XXX toneladas de uvas de mesa frescas para exportação em 2025, gerando XX% do valor do mercado.
- Os canais internos absorvem 1.280 milhões de toneladas de fruta fresca comercializada em 2025 e representam XX% do valor total, segundo a shev.io Research.
- Beheira concentra XX% do valor nacional. Minya apresenta o crescimento regional mais elevado em valor, com uma taxa anual composta de XX%, segundo a shev.io Research.
- A fruta que cumpre as especificações de exportação representa XX% do valor do mercado, acima dos XX% do canal exportador, porque parte dessa fruta é vendida no mercado interno, segundo a shev.io Research.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

- O Regulamento Delegado da UE 2023/2429 estabelece normas de comercialização dos produtos hortofrutícolas frescos aplicáveis desde janeiro de 2025, incluindo requisitos específicos para as uvas de mesa.

© shev.io — Todos os direitos 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

Fonte: 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%

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Tendências e motores de crescimento das uvas de mesa no Egito

A rentabilidade das uvas de mesa no Egito resulta da interação entre o ciclo da vinha e um período de venda curto. As toneladas colhidas só geram receita depois de classificadas, arrefecidas e encaminhadas para um cliente adequado. Por isso, a escolha varietal, a gestão da maturação e o desempenho da embalagem influenciam o valor do mercado de forma tão direta como a área plantada ou a produtividade.

A exportação e o mercado interno estão ligados pelas decisões de destino da fruta. Quando o retorno da exportação é atrativo, a fruta elegível segue para programas externos; os canais internos de qualidade superior e o comércio grossista absorvem outras combinações de categoria e condições de entrega. Uma avaliação útil acompanha, assim, a qualidade efetivamente alcançada e o canal da primeira venda, sem confundir intenção de exportar com receita de exportação realizada.

O câmbio, o financiamento e as exigências regulamentares condicionam a capacidade dos produtores para cumprir os compromissos de forma fiável. As receitas de exportação podem financiar investimento, mas os fatores de produção importados e as necessidades sazonais de fundo de maneio criam pressões em sentido contrário. A previsão relaciona estas condições com a produção vendável, o retorno líquido por destino e a repartição das vendas por canal, em vez de prolongar apenas a tendência da produção.

Growth drivers

Exportação no início da campanha

O Egito encontra uma parte importante da sua vantagem comercial no intervalo entre as remessas do hemisfério sul e o início das colheitas europeias. A combinação de variedades adequadas, colheita no momento certo e embalagem fiável permite aos produtores assegurar programas de fornecimento atrativos. O valor criado depende tanto de vender num período favorável como de aumentar as toneladas colhidas.

Renovação das variedades sem grainha

Os compradores do retalho distinguem cada vez mais os seus programas pelo calibre, textura, sabor, conservação e regularidade das uvas. Renovar as vinhas pode melhorar os preços obtidos e a fidelização dos clientes, desde que o desempenho agronómico permita cumprir as características prometidas. Nas variedades sujeitas a licença, os direitos de utilização e os custos de instalação também entram nas contas do investimento.

Melhoria da cadeia de frio e do aproveitamento comercial da colheita

O pré-arrefecimento, o manuseamento cuidado e o rigor nas centrais de embalagem aumentam a parcela da colheita que alcança a categoria comercial pretendida. Para os exportadores integrados, isso significa menos reclamações sobre o estado da fruta e maior fiabilidade nas entregas. Os produtores independentes beneficiam quando as centrais que lhes prestam serviços asseguram um controlo de qualidade credível e

© shev.io — Todos os direitos reservados.

critérios de classificação transparentes.

Procura interna de fruta de qualidade superior no retalho

As cadeias de retalho abrem no Egito novos pontos de venda para uvas sem grainha de qualidade regular e embalagens prontas para o consumidor. Assim, os produtores com fruta acima das exigências habituais do comércio grossista passam a dispor de mais fontes de receita. A expansão destes canais também permite valorizar melhor a fruta apta para exportação quando os custos de expedição para o exterior tornam essa opção menos rentável.

Diversificação dos destinos no Golfo

Os importadores do Golfo oferecem uma via adicional para vender variedades, formatos e níveis de serviço diferenciados. Ao ajustar a categoria da fruta, a embalagem e a frequência de entrega a cada cliente, os exportadores conseguem repartir melhor a exposição entre destinos. Beneficiam sobretudo as empresas que comparam o retorno líquido após logística e reclamações, em vez de decidirem apenas pelo preço bruto de venda.

Gestão de precisão das vinhas

Uma programação mais rigorosa da rega, a gestão da vegetação e o controlo da carga de produção melhoram a qualidade dos bagos e a regularidade das colheitas. Estas práticas são particularmente relevantes onde a escassez de água e as temperaturas elevadas condicionam os resultados comerciais. O ganho de valor decorre de mais fruta vendável e de maior conformidade com as especificações, e não apenas do aumento da produção biológica.

Restraints

Custos do controlo de resíduos e do cumprimento das exigências dos compradores

Além da legislação do país de destino, os exportadores têm de cumprir protocolos dos clientes que podem impor condições operacionais mais exigentes. A amostragem, a rastreabilidade, os registos dos tratamentos fitossanitários e as medidas corretivas geram custos recorrentes para produtores e embaladores. A rejeição de um lote pode ainda comprometer o programa de fornecimento ao cliente, para além da perda nessa remessa.

Exposição ao calor e à disponibilidade de água

As temperaturas elevadas e a irregularidade no abastecimento de água podem prejudicar o desenvolvimento dos bagos, a coloração e o estado da fruta após a colheita. O efeito comercial traduz-se em menor aproveitamento, conservação mais curta e maior encaminhamento para canais de menor valor. O risco varia conforme a localização da vinha, a variedade, a infraestrutura de rega e a qualidade da gestão.

Custos dos fatores de produção e financiamento da campanha

© shev.io — Todos os direitos reservados.

A importação de material vegetal, componentes de embalagem e equipamentos expõe os produtores às oscilações cambiais e aos custos de financiamento. As despesas começam antes da vindima, mas os clientes podem pagar apenas depois da embalagem e da expedição. A pressão é maior sobre os pequenos operadores quando o acesso ao crédito de campanha limita a realização atempada dos trabalhos na vinha ou o investimento em qualidade.

Encurtamento do período de venda favorável e concorrência pelo preço

Alterações nas datas de colheita e o alargamento dos programas de fornecimento podem fazer coincidir a oferta de países concorrentes com o período comercial mais favorável ao Egito. A concentração das chegadas pressiona os preços das vendas pontuais e reduz o valor da fruta sem comprador previamente assegurado. A flexibilidade de destinos e as relações estáveis de fornecimento ajudam os exportadores a defender as margens.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Fatores de expansão e limitações: efeitos no crescimento anual composto

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Exportação no início da campanha	XXX	XXX	XXX
Renovação das variedades sem grainha	XXX	XXX	XXX
Melhoria da cadeia de frio e do aproveitamento comercial da colheita	XXX	XXX	XXX
Procura interna de fruta de qualidade superior no retalho	XXX	XXX	XXX
Diversificação dos destinos no Golfo	XXX	XXX	XXX
Gestão de precisão das vinhas	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
Custos do controlo de resíduos e do cumprimento das exigências dos compradores	XXX	XXX	XXX
Exposição ao calor e à disponibilidade de água	XXX	XXX	XXX
Custos dos fatores de produção e financiamento da campanha	XXX	XXX	XXX
Encurtamento do período de venda favorável e concorrência pelo preço	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

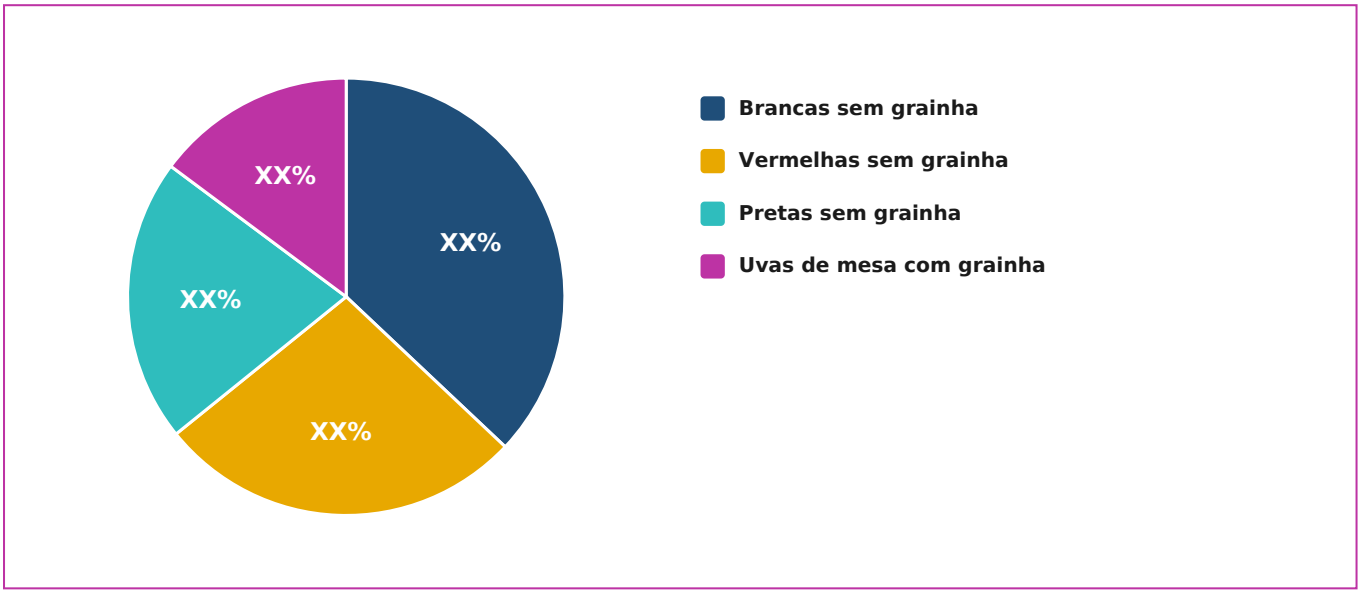
© shev.io — Todos os direitos reservados.

Estrutura do mercado por variedade, categoria comercial, canal e embalagem

Por grupo de variedades

As uvas brancas sem grainha beneficiam da familiaridade dos compradores e da sua aceitação tanto na exportação como no mercado interno. As vermelhas sem grainha têm um papel importante no retalho de qualidade superior quando cumprem os requisitos de coloração, textura e regularidade. As pretas sem grainha diversificam a oferta, enquanto as variedades com grainha mantêm espaço no mercado interno. No cenário central, as brancas sem grainha crescem mais depressa, apoiadas pela renovação das vinhas e pelos programas de compra dos clientes.

Value share by por grupo de variedades, 2025



Fonte: XXX

Value by por grupo de variedades, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Brancas sem grainha	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Vermelhas sem grainha	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Pretas sem grainha	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Uvas de mesa com grainha	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Por categoria comercial

© shev.io — Todos os direitos reservados.

A categoria comercial traduz as características efetivamente alcançadas pela fruta no momento da venda, independentemente do destino posterior. A fruta conforme às especificações de exportação lidera em valor porque a classificação, o estado de conservação e as exigências dos clientes sustentam preços superiores. A categoria superior para o mercado interno serve compradores que procuram apresentação regular sem exigir todos os requisitos de exportação. A categoria de exportação cresce mais depressa, à medida que a gestão das vinhas e as melhorias nas centrais aumentam a proporção de fruta elegível.

Value by por categoria comercial, USD bn

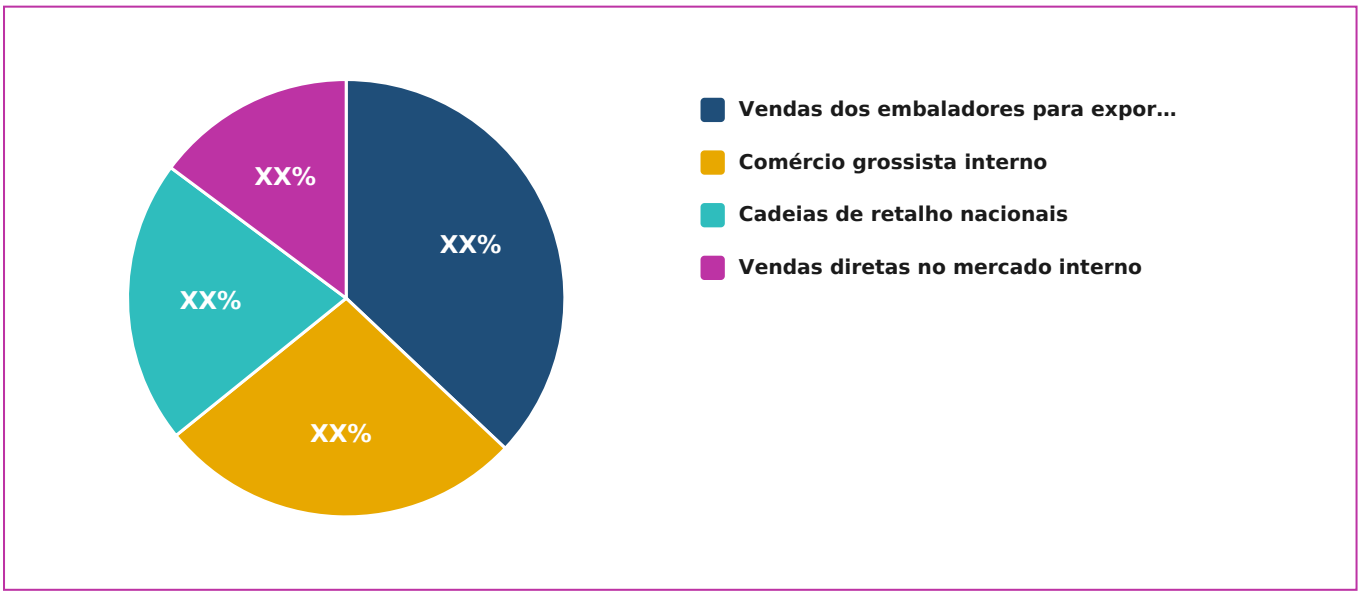
Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Conforme às especificações de exportação	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Qualidade superior para o mercado interno	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Qualidade corrente para o mercado interno	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Por canal de comercialização

As vendas dos embaladores para exportação obtêm preços unitários mais elevados, enquanto o comércio grossista interno escoa uma gama mais ampla de variedades e categorias. As cadeias de retalho nacionais favorecem uvas sem grainha de qualidade regular e embalagens destinadas ao consumidor. As vendas diretas internas abrangem operações com retalhistas independentes, compradores da restauração e consumidores finais, sem passagem pelo canal grossista. As cadeias de retalho constituem o canal de crescimento mais rápido, acompanhando a formalização das compras e a diferenciação do produto.

Value share by por canal de comercialização, 2025



Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Value by por canal de comercialização, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Vendas dos embaladores para exportação	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Comércio grossista interno	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Cadeias de retalho nacionais	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Vendas diretas no mercado interno	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Por formato de embalagem

As caixas de cartão a granel servem programas de exportação e clientes internos que preparam a apresentação comercial ou reembalam a fruta. As cuvetes e caixas com tampa articulada permitem maior valorização quando o retalho dá importância à conveniência, à apresentação e à rastreabilidade. As caixas reutilizáveis continuam relevantes na distribuição interna, cujos custos de manuseamento diferem dos formatos de exportação prontos para o retalho. As cuvetes e caixas com tampa articulada crescem mais depressa, acompanhando a expansão das cadeias de retalho e dos programas de embalagem definidos por cliente.

Value by por formato de embalagem, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Caixas de cartão para fruta a granel	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Cuvetes e caixas com tampa articulada para o consumidor	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Caixas reutilizáveis	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Outros formatos para fruta fresca	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

Por região

A repartição geográfica segue a localização das vinhas no Egito e não o destino das exportações. Beheira dispõe de uma estrutura consolidada de produção e embalagem. Minya apresenta o crescimento mais rápido, graças a períodos de comercialização favoráveis e ao reforço da capacidade orientada para a qualidade. Giza, Alexandria e as restantes províncias combinam de formas diferentes o abastecimento do mercado interno e os programas de exportação.

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Value by por região, 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
Alexandria	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Restante Egito	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

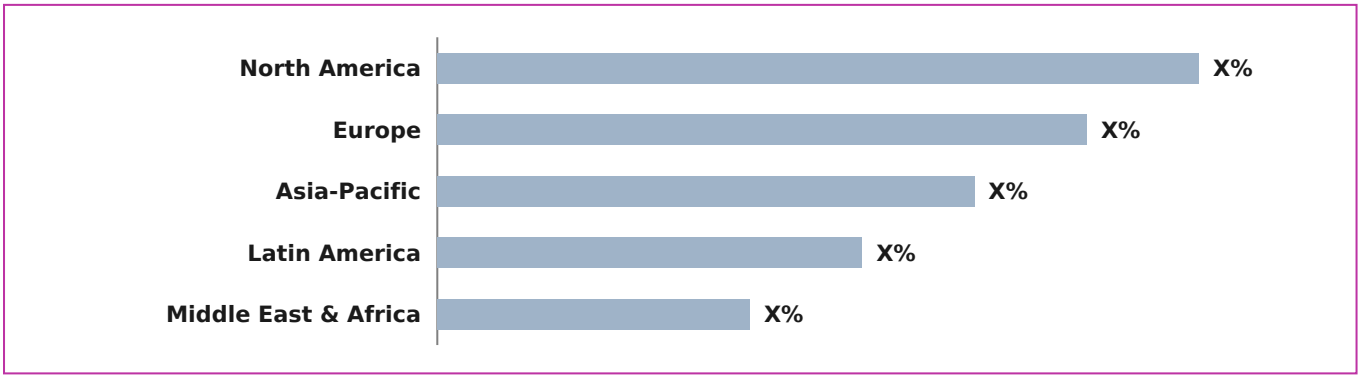
Regiões produtoras do Egito e perspetivas por país de destino

Em 2025, Beheira representa XX% do valor do mercado egípcio de uvas de mesa. A sua força comercial resulta da concentração de vinhas, centrais de embalagem e meios de exportação no oeste do Delta e nos terrenos adjacentes convertidos para uso agrícola. O relatório atribui cada exploração à respetiva província administrativa, mesmo quando comercialmente se apresenta sob uma designação geográfica mais abrangente, evitando sobreposições entre Beheira e Alexandria. Neste polo consolidado, a decisão de investir depende cada vez mais da renovação varietal, da eficiência do frio e da capacidade de aumentar a proporção de fruta comercializável.

Minya gera XX% do valor no ano de referência e regista um crescimento anual composto de XX% até 2031, o mais elevado entre as regiões produtoras analisadas. O potencial está em escolher localizações e variedades que permitam colher em períodos comercialmente favoráveis e em dotar a região de capacidade pós-colheita suficiente. Giza representa XX% do valor, beneficiando da proximidade dos grandes centros de consumo interno e de redes comerciais estabelecidas. As duas regiões são analisadas separadamente porque os calendários de produção, a logística e o peso do mercado interno lhes conferem perfis de receita e risco distintos.

Alexandria responde por XX% do valor do mercado e as restantes províncias, em conjunto, por XX%. A análise dos países de destino é independente da localização da produção: Reino Unido, Países Baixos e Alemanha desempenham funções diferentes na compra e distribuição, enquanto a Arábia Saudita e os Emirados Árabes Unidos oferecem canais comerciais adicionais. As entradas registadas nas alfândegas neerlandesas são tratadas como fluxos de primeira entrada, sem pressupor consumo final nos Países Baixos. Esta distinção permite avaliar a exposição comercial sem confundir mercados de trânsito com procura final.

Growth rate by region, 2025-2031



Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos 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

Fonte: 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

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Concorrência e quotas das empresas no mercado egípcio de uvas de mesa

Considerando produtores integrados, embaladores e fornecedores independentes, o mercado apresenta concentração moderada. PICO Modern Agriculture, Magrabi Agriculture, Daltex e outros exportadores estabelecidos competem pela combinação de vinhas, acesso a variedades, desempenho das centrais de embalagem e relações com clientes. O comércio grossista interno é mais fragmentado e tem uma estrutura concorrencial diferente da dos programas de exportação para retalhistas. A quota de cada empresa é calculada apenas sobre a receita atribuível às uvas de mesa egípcias dentro do perímetro do estudo, excluindo outras culturas e revendas posteriores.

A vantagem competitiva assenta cada vez mais no controlo da qualidade comercial: variedade adequada, maturação homogénea à colheita, arrefecimento rápido e documentação fiável. As empresas que integram produção e embalagem conseguem coordenar estas etapas; os exportadores especializados podem competir através de redes de produtores e de compras rigorosamente geridas. A análise da capacidade distingue vinhas próprias, fornecimento contratado, capacidade de processamento das centrais e utilização efetiva durante a campanha, pois cada indicador traduz uma competência diferente.

A análise das empresas abrange investimentos divulgados, parcerias varietais, acesso a mercados e desenvolvimento de clientes. Aquisições e aumentos de capacidade só entram no registo de operações quando são identificados pela própria empresa ou por outra fonte primária. Ao longo do período de previsão, as prioridades incluem substituir variedades envelhecidas, gerir melhor o fundo de maneio e desenvolver canais internos de qualidade superior em complemento dos programas de exportação.

© shev.io — Todos os direitos 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

Fonte: XXX

© shev.io — Todos os direitos reservados.

Previsões e oportunidades de investimento nas uvas de mesa no Egito

No cenário central, o mercado egípcio de uvas de mesa passa de USD XXX mil milhões em 2025 para USD XXX mil milhões em 2031. A expansão resulta da combinação entre volume comercializado, melhor qualidade vendável, composição das vendas por canal e preços efetivamente obtidos em termos nominais. O desempenho exportador continua dependente das datas de colheita e do retorno líquido por destino, enquanto os canais internos representam a maior parcela do valor no ano de referência. Melhorar o aproveitamento comercial da qualidade em ambas as vias permite criar valor sem depender exclusivamente da plantação de novas vinhas.

O cenário favorável aponta para USD XXX mil milhões em 2031, com crescimento anual composto de XX%, sustentado por uma adoção mais rápida de variedades sem grainha, maior aproveitamento da colheita para exportação e acesso a mais clientes. No cenário desfavorável, o mercado atinge USD XXX mil milhões, com crescimento anual composto de XX%, refletindo preços de exportação menos favoráveis, dificuldades de financiamento e maiores perdas de qualidade. Os cenários mantêm o mesmo perímetro de mercado e valor inicial, permitindo aos comités de investimento comparar diretamente os pressupostos operacionais.

As oportunidades mais atrativas conjugam uma oferta definida para clientes concretos com melhorias operacionais mensuráveis. Destacam-se a produção precoce apoiada em compromissos de compra, os serviços partilhados de frio e embalagem, os sistemas de rastreabilidade e as embalagens para venda direta ao consumidor no mercado interno. O retorno depende da utilização das instalações, da disciplina de pagamentos e da proporção de fruta que alcança as categorias previstas. Instalar capacidade sem abastecimento fiável de fruta ou procura assegurada pode reduzir as margens.

Opportunities

- Variedades sem grainha sujeitas a licença, com compromissos de compra associados
- Programas de produção em Minya orientados para períodos de colheita comercialmente vantajosos
- Serviços partilhados de pré-arrefecimento e embalagem para produtores independentes
- Embalagens prontas para venda ao consumidor, destinadas aos supermercados egípcios e aos clientes do Golfo
- Serviços de rastreabilidade na exploração e de monitorização de resíduos
- Canais internos de qualidade superior para fruta que cumpre as especificações de exportação
- Planeamento das expedições em função da procura e melhor gestão das reclamações

> 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 os direitos reservados.