



**Informe de mercado para uva fresca
en México**

(c) 2026 Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ

Autor: Manuel Zegarra

Imágenes: Banco de imágenes de PROMPERÚ

Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción, distribución, comunicación pública, transformación ni cualquier otra forma de utilización total o parcial del contenido de esta publicación, por cualquier medio o procedimiento, sin la autorización previa, expresa y por escrito de PROMPERÚ, salvo en los casos permitidos por la normativa vigente.

La información contenida en este documento se proporciona exclusivamente con fines informativos y referenciales, y no constituye ni sustituye asesoría técnica, comercial, legal o de cualquier otra naturaleza. El presente documento ha sido elaborado sobre la base de información considerada confiable y disponible a la fecha de su publicación. No obstante, debido a la naturaleza dinámica de los entornos normativos, técnicos, regulatorios y comerciales, PROMPERÚ no garantiza la actualización permanente de la información ni asume responsabilidad por las decisiones adoptadas exclusivamente sobre la base de su contenido. En ese sentido, se recomienda al lector verificar su vigencia y aplicabilidad ante las fuentes oficiales o autoridades competentes antes de adoptar decisiones sustentadas en dicha información.

Contenido

1. Descripción del producto.....	4
2. Tamaño del mercado	9
3. Análisis de la demanda	19
4. Presentaciones y precios	23
5. Requisitos de acceso al mercado.....	25
6. Canales de distribución.....	28
7. Contactos de interés.....	32

1. Descripción del producto

La uva fresca corresponde al fruto en baya de la vid, principalmente de la especie *Vitis vinifera* L., destinado al consumo directo. A diferencia de la uva para vinificación, se comercializa priorizando atributos visuales, textura, calibre, sabor, condición sanitaria y aptitud postcosecha.

Breve historia de la vid

La vid cultivada (*Vitis vinifera* subsp. *vinifera*) es una de las especies frutales domesticadas más antiguas. La evidencia arqueológica y genética sitúa su domesticación hace aproximadamente 6,000 a 8,000 años en el Cercano Oriente, especialmente en la zona comprendida entre el Cáucaso, el mar Negro, el mar Caspio y el Creciente Fértil. Su ancestro silvestre es *Vitis vinifera* subsp. *sylvestris*.

Desde esta región, el cultivo se difundió hacia Egipto, Grecia y Roma. Los fenicios contribuyeron tempranamente a la expansión de variedades viníferas por el Mediterráneo, mientras que el Imperio romano consolidó el cultivo de la vid en Europa occidental.

La llegada de la vid europea a América estuvo vinculada a la colonización española. Los españoles introdujeron sarmientos y plantas de *Vitis vinifera* durante el siglo XVI, inicialmente en las islas del Caribe y posteriormente en México y Centroamérica. Desde allí, el cultivo se expandió hacia los territorios andinos y del sur del continente.

En el Perú, la introducción de la vid se habría producido hacia 1539, con plantas procedentes de Guatemala. Las primeras plantaciones se establecieron en Lima y, desde este núcleo inicial, el cultivo se difundió durante la década de 1540 hacia los valles de la costa sur y otros territorios de Sudamérica. La primera cosecha peruana se ubica tradicionalmente en 1541. La viticultura peruana se desarrolló inicialmente para la elaboración de vino y, más adelante, de aguardiente de uva o pisco; en la actualidad también sustenta una producción relevante de uva de mesa para exportación.

Descripción fenológica de la vid

La vid es una planta perenne, leñosa y trepadora, cuyo ciclo anual alterna una fase de reposo vegetativo con una fase activa de crecimiento, floración, fructificación y maduración. Sus principales órganos son el sistema radicular, tronco, brazos o cordones, sarmientos, yemas, hojas, zarcillos, inflorescencias y racimos.

El ciclo fenológico puede dividirse en las siguientes etapas:

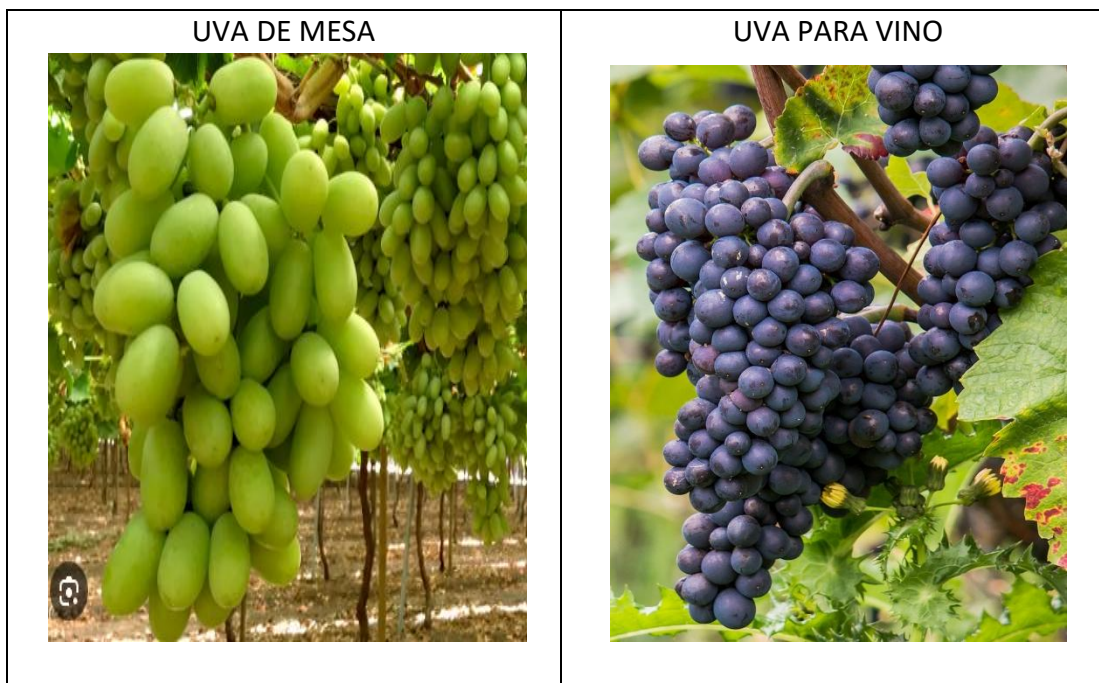
1. **Reposo vegetativo:** ocurre tras la caída de hojas; las yemas permanecen dormantes y la planta acumula reservas.
2. **Desborre o brotación:** las yemas se hinchan y emiten nuevos brotes, hojas e inflorescencias.
3. **Crecimiento vegetativo:** se desarrollan sarmientos, hojas y racimos; es una fase determinante para formar el área foliar y el potencial productivo.
4. **Floración:** apertura de flores y liberación del polen. En la mayoría de cultivares de *V. vinifera*, las flores son hermafroditas y autofértiles.
5. **Cuajado:** formación inicial de las bayas después de la fecundación.
6. **Crecimiento de la baya:** incremento del tamaño de la uva, con división y expansión celular.

7. **Envero:** cambio de color en las variedades pigmentadas y transición hacia la maduración; se acelera la acumulación de azúcares y disminuye la acidez.
8. **Maduración y cosecha:** se alcanza el equilibrio comercial o tecnológico requerido según el destino final.
9. **Senescencia y caída de hojas:** disminuye la actividad fotosintética y la planta retorna progresivamente al reposo.

Tabla 01: Diferencias entre uva de mesa y uva para vino

Aspecto	Uva de mesa fresca	Uva para vino
Objetivo de producción	Consumo directo	Vinificación
Criterio de cosecha	Madurez comercial: color, calibre, firmeza, dulzor, baja presencia de defectos y vida postcosecha	Madurez tecnológica y fenólica: azúcares, acidez, pH, compuestos aromáticos, antocianos y taninos
Tamaño de baya	Grande a muy grande	Pequeña a mediana
Relación pulpa/piel	Alta proporción de pulpa; piel generalmente delgada o media	Mayor proporción relativa de piel, semillas y sólidos respecto a la pulpa
Racimo	Usualmente grande, uniforme y visualmente atractivo; puede ser suelto para reducir pudriciones	Generalmente más pequeño y compacto, según la variedad y el estilo de vino buscado
Semillas	El mercado privilegia variedades sin semilla o apirenas	Normalmente con semilla; contribuyen con taninos y estructura, especialmente en vinos tintos
Manejo agronómico	Orientado a maximizar calibre, uniformidad, apariencia y condición postcosecha; frecuente uso de reguladores de crecimiento y raleo	Orientado a controlar el rendimiento y concentrar componentes de calidad en la baya
Madurez requerida	Usualmente se busca un contenido de sólidos solubles apto para consumo, frecuentemente superior a 14 °Brix, según variedad y mercado	Se busca el balance entre azúcar, acidez y madurez fenólica; en tintos importa especialmente la extracción potencial de color y taninos
Relevancia postcosecha	Muy alta: desgrane, deshidratación, pudriciones y daños mecánicos afectan directamente la venta	Menor relevancia visual; normalmente la fruta se procesa poco después de cosechar

Imagen 01: Diferencias de uva de mesa y uva para vino



En uva de mesa, la maduración se define principalmente por los atributos percibidos por el consumidor y por la capacidad de la fruta de soportar empaque, transporte y distribución. En cambio, en uva para vino, el momento de cosecha se determina por la composición del mosto y de los compuestos fenólicos, ya que estos definen el grado alcohólico potencial, el color, la estructura, la acidez y el perfil sensorial del vino.

Principales variedades de uva

Existen miles de cultivares de *Vitis vinifera*, resultado de selección, cruzamientos y propagación vegetativa. La diferenciación histórica entre uvas de mesa y uvas para vinificación ha generado grupos con atributos físicos y químicos claramente distintos.

Tabla 02: Principales variedades de uva de mesa y uva para vino

Segmento	Variedad	Color predominante	Semilla	Características principales	Uso comercial
Mesa	Thompson Seedless / Sugraone	Verde-amarillo	Sin semilla	Baya ovalada, dulce, jugosa; referente global de uva blanca apirena	Fresco, pasas y, en menor medida, jugo
Mesa	Flame Seedless	Roja	Sin semilla	Baya pequeña a mediana, de maduración temprana	Consumo fresco

Segmento	Variedad	Color predominante	Semilla	Características principales	Uso comercial
Mesa	Crimson Seedless	Roja	Sin semilla	Baya alargada, firme, crocante y de alta vida poscosecha	Consumo fresco y exportación
Mesa	Red Globe	Roja rosada	Con semilla	Baya muy grande, racimos vistosos, textura carnosa	Consumo fresco; relevante en mercados asiáticos
Mesa	Autumn Royal	Negra	Sin semilla	Baya grande, negra, crocante y de sabor dulce	Consumo fresco
Mesa	Sweet Globe	Verde	Sin semilla	Baya grande, firme, crocante y de sabor neutro-dulce	Consumo fresco premium
Mesa	Allison	Roja	Sin semilla	Baya roja, firme y crocante; buena productividad y conservación	Consumo fresco y exportación
Mesa	Italia	Verde-amarillo	Con semilla	Baya grande, sabor moscatel y buena tolerancia al manejo	Consumo fresco
Vino	Cabernet Sauvignon	Tinta	Con semilla	Alta concentración de taninos, color y estructura; buena aptitud de guarda	Vinos tintos
Vino	Merlot	Tinta	Con semilla	Perfil más suave y frutal, taninos redondos	Vinos tintos y ensamblajes
Vino	Syrah / Shiraz	Tinta	Con semilla	Color intenso, notas especiadas y buena estructura	Vinos tintos

Segmento	Variedad	Color predominante	Semilla	Características principales	Uso comercial
Vino	Malbec	Tinta	Con semilla	Color profundo, perfil frutal y taninos medios	Vinos tintos
Vino	Pinot Noir	Tinta	Con semilla	Piel relativamente fina, delicada expresión aromática y menor carga tánica	Vinos tintos y espumosos
Vino	Tempranillo	Tinta	Con semilla	Maduración relativamente temprana; equilibrio entre fruta, acidez y taninos	Vinos tintos
Vino	Chardonnay	Blanca	Con semilla	Versátil, con buena aptitud para fermentación y crianza	Vinos blancos y espumosos
Vino	Sauvignon Blanc	Blanca	Con semilla	Alta acidez y perfil aromático herbáceo, cítrico o tropical	Vinos blancos
Vino	Chenin Blanc	Blanca	Con semilla	Buena acidez y versatilidad para vinos secos, dulces y espumosos	Vinos blancos
Vino	Moscatel	Blanca rosada o	Con semilla	Elevada intensidad aromática floral y frutal	Vinos dulces, aromáticos y pisco según el cultivar

Para este informe enfocado en uva fresca, las variedades más relevantes son las apirenas —verdes, rojas y negras— debido a la preferencia creciente por facilidad de consumo, dulzor, apariencia homogénea y mayor vida útil. Las variedades con semilla, como Red Globe e Italia, conservan importancia en determinados nichos y mercados tradicionales.

Propiedades nutricionales y beneficios de la uva fresca

La uva fresca es una fruta de alto contenido de agua, fuente de carbohidratos naturales y compuestos bioactivos. Por cada 100 g de porción comestible, aporta aproximadamente 61 kcal, 80.3 g de agua, 15.6 g de carbohidratos, 1.5 g de fibra, 192 mg de potasio y 6 mg de vitamina C.

Su composición puede variar según la variedad, el color, el grado de madurez, las condiciones de cultivo y la presencia o ausencia de semillas. Las uvas rojas, moradas y negras suelen destacar por su contenido de pigmentos fenólicos, especialmente antocianinas, mientras que la piel y las semillas concentran una parte importante de los flavonoides y otros compuestos antioxidantes.

Principales beneficios potenciales

- **Aporte energético natural:** contiene glucosa y fructosa, por lo que constituye una fuente rápida de energía.
- **Hidratación:** su elevado contenido de agua contribuye a la ingesta hídrica diaria.
- **Acción antioxidante:** contiene polifenoles, flavonoides, antocianinas y, en determinadas variedades, resveratrol; estos compuestos ayudan a proteger las células frente al estrés oxidativo.
- **Salud cardiovascular:** una dieta rica en frutas y vegetales, incluyendo uvas, puede contribuir a una alimentación cardioprotectora; los polifenoles de la uva se estudian por su potencial papel en la función vascular y la protección oxidativa.
- **Potasio y equilibrio hídrico:** el potasio participa en la función muscular, nerviosa y en el equilibrio de líquidos.
- **Fibra dietaria:** contribuye al tránsito intestinal y a la saciedad, aunque el contenido de fibra es moderado frente a otras frutas.
- **Vitamina C:** participa en funciones antioxidantes, inmunitarias y en la síntesis de colágeno.

Desde una perspectiva comercial, estas propiedades refuerzan el posicionamiento de la uva fresca como snack saludable, práctico y naturalmente dulce. No obstante, los beneficios dependen del patrón dietético total; la uva no debe presentarse como tratamiento o sustituto de una atención médica.

Tabla 03 PERÚ: PARTIDA ARANCELARIA

Partida Arancelaria	Descripción
08.06	Uvas, frescas o secas, incluidas las pasas
08.06.10.00.00	Frescas

Fuente: SUNAT

Elaboración: PROMPERU

2. Tamaño del mercado

Producción nacional de uva fresca de mesa en México

México se ubica entre los principales productores mundiales de uva de mesa, aunque a nivel global ocupa una posición relativamente modesta (cerca al puesto 29), muy por detrás de líderes como China, India o Egipto. Pese a ello, el país mantiene una tendencia de crecimiento sostenido en los últimos años, impulsada casi en su totalidad por el desempeño del estado de Sonora.

Tabla 04: Evolución de la producción de uva fresca en México 2020 - 2025 (toneladas)

Año	Producción nacional (t)	Variación anual
2020	380,000 aprox.	—
2021	358,789–359,155	–5.6%
2022	380,998–381,000	+6.2%
2023	385,260	+1.1%
2024	397,407	+3.2%
2025 (a noviembre, cierre estimado)	510,535	+22%

Fuente: SIAP/SADER, (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural – México) cifras oficiales cerradas por año agrícola.

La producción nacional de uva de mesa superó las 300,000 toneladas anuales de forma sostenida a partir de 2017, y desde entonces se ha mantenido en un rango de 358,000 a 397,000 toneladas anuales, con un salto notable en 2025, cuando al mes de noviembre ya se reportaban 510,535 toneladas, 22% más que el cierre de 2024. En 2023, la superficie cosechada a nivel nacional fue de aproximadamente 23,000 hectáreas, con un rendimiento promedio de 16.7 toneladas por hectárea, a un precio medio rural de 29,011 pesos (USD 1692) por tonelada. Las proyecciones oficiales de SADER, elaboradas antes del repunte 2025, estimaban una producción cercana a 415,000 toneladas para 2024 y 450,000 toneladas para 2030, con un crecimiento medio anual superior al 1.8%; el desempeño reciente sugiere que estas metas podrían alcanzarse antes de lo previsto.

Regiones productoras

La producción de uva de mesa en México está fuertemente concentrada geográficamente, con Sonora como el estado dominante de forma histórica y creciente

Tabla 05: Principales regiones productoras de uva fresca en México

Estado	Producción aproximada 2023–2024 (t)	Participación nacional
Sonora	305,000–310,000	80%–93%
Zacatecas	58,000–89,000	8%–15%
Aguascalientes	6,900–7,000	1.5%–2%
Baja California	4,100–30,600	1%–6%
Jalisco	2,300	<1%
Otros (Coahuila, Durango, Guanajuato, Puebla, San Luis Potosí, BCS)	volúmenes menores	<2% en conjunto

Fuente: SIAP/SADER, (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural – México) Gobierno de Sonora.

Sonora concentra entre el 80% y más del 90% del volumen nacional, siendo por lejos la región líder; en 2023 aportó 309,542 toneladas y en 2024 alcanzó 305,772–305,402 toneladas, con un valor económico superior a 10,000 millones de pesos (USD 583.4 millones). Dentro de Sonora, los distritos de Hermosillo y Caborca concentran más del 60% del volumen estatal: Hermosillo aporta cerca de 110,000–188,000 toneladas con aproximadamente 10,000 hectáreas, mientras Caborca produce entre 77,000 y 80,000 toneladas en unas 4,000–4,300 hectáreas. El segundo productor nacional es Zacatecas, que en 2023 reportó 60,647 toneladas y ha mostrado fluctuaciones importantes año a año, seguido a mucha distancia por Aguascalientes y Baja California. Aguascalientes, que en la década de 1980 llegó a aportar hasta 22% de la superficie cosechada nacional, ha reducido drásticamente su participación relativa (por debajo del 3%) frente al avance sostenido de Sonora.

Principales variedades producidas

La oferta mexicana de uva de mesa está dominada por variedades sin semilla (seedless), que responden a la demanda internacional, especialmente de Estados Unidos.

- **Perlette:** variedad temprana, verde, de las primeras en cosecharse en la temporada sonorense.

- **Flame Seedless:** roja, precoz, muy productiva, ampliamente cultivada en Sonora.
- **Sugraone (Superior Seedless):** verde-amarilla, sabor moscatel, de cosecha temprana a media.
- **Autumn Royal:** negra-violácea, de maduración tardía, racimos grandes, buena conservación poscosecha.
- **Sweet Globe, Sweet Celebration, Ivory, Summer Royal, Early Sweet:** variedades más recientes incorporadas por productores como respuesta a la demanda de calibres grandes y mejor vida de anaquel.
- **Red Globe:** con semilla, históricamente relevante en la región de Zacatecas junto con Cardinal, orientada tanto al mercado interno como a ciertos nichos de exportación.

En Sonora, el 90.4% de la uva de mesa se concentra en los municipios de Hermosillo (49.3%), Caborca (25.2%) y San Miguel de Horcasitas (15.9%), zonas que ofrecen condiciones desérticas favorables para variedades sin semilla de alta calidad. En Zacatecas, en cambio, una parte relevante de la uva histórica se ha destinado a uso industrial (hasta 65% en algunos años), con variedades como Cardinal y Red Globe orientadas también al consumo en fresco.

Información relevante sobre producción

Varios factores estructurales condicionan la producción de uva de mesa en México:

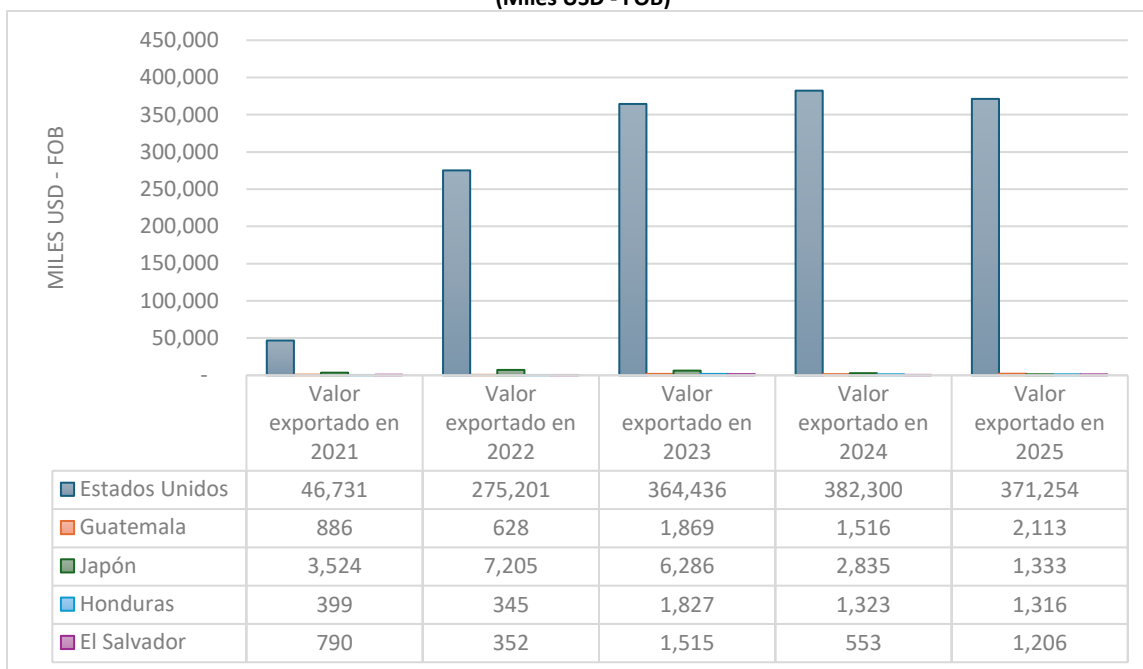
- **Alta concentración geográfica y climática:** la dependencia de más del 80% del volumen nacional en Sonora expone al sector a riesgos climáticos regionales (sequías, heladas, disponibilidad de agua) que pueden afectar significativamente la oferta total del país.
- **Estacionalidad marcada:** entre el 94% y prácticamente la totalidad de la producción anual se concentra entre mayo y agosto, con junio y julio como los meses de mayor volumen, lo que genera una ventana comercial estrecha y de alta presión logística.
- **Dependencia hídrica:** la producción en el desierto sonorense depende en gran medida de agua de pozo y sistemas de riego, en una región con estrés hídrico creciente, lo que representa un riesgo de sostenibilidad a mediano plazo para el cultivo.
- **Orientación exportadora y dependencia de EE. UU.:** más del 95% de las exportaciones mexicanas de uva se dirigen al mercado estadounidense, lo que genera una fuerte dependencia comercial y exposición a políticas arancelarias, fitosanitarias o cambios en la demanda de ese mercado.
- **Transición varietal constante:** el sector está migrando de forma acelerada hacia variedades sin semilla de nueva generación (Sweet Globe, Sweet Celebration, etc.), lo que implica inversiones en renovación de huertos, licencias varietales y adaptación tecnológica (uso de reguladores de crecimiento como ácido giberélico).
- **Brecha de rendimiento:** aunque Sonora mantiene rendimientos superiores al promedio nacional (18–19 t/ha frente a 16.7 t/ha nacional), aún existe margen de mejora

tecnológica frente a productores líderes como Perú o Chile, que han impulsado fuertemente variedades de alto rendimiento y calibre.

- **Crecimiento reciente acelerado:** el salto de producción reportado en 2025 (+22% respecto a 2024) sugiere una expansión de superficie y/o mejoras de rendimiento que deberá confirmarse con cifras de cierre definitivas del ciclo, y que podría modificar sustancialmente las proyecciones de mediano plazo para el sector.

Exportaciones

FIGURA 01: EXPORTACIONES P.A 0806.10 UVA FRESCA AL MUNDO, 2021 - 2025
(Miles USD - FOB)



Fuente: TRADEMAP - ITC
Elaboración: PROMPERÚ

**FIGURA 02: EXPORTACIONES P.A 0806.10 UVA FRESCA AL MUNDO, 2021 - 2025
(TONELADAS)**



Fuente: TRADEMAP - ITC
Elaboración: PROMPERÚ

Las exportaciones mundiales de uva fresca mexicana bajo la partida 0806.10 registraron un valor de 53,011 millones dólares y un volumen de 30,295 toneladas en 2021. Para 2025, estas cifras se dispararon a 378,551 millones de dólares y 200,394 toneladas, lo que confirma la trayectoria de fuerte expansión que ya se observaba en el punto de producción nacional, donde 2025 mostró un salto extraordinario respecto a los años previos.

Crecimiento CAGR entre 2021 y 2025

Al calcular la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) para el periodo de cuatro años comprendido entre 2021 y 2025, el valor exportado en dólares creció a una tasa de aproximadamente 63.5% anual acumulado, mientras que el volumen en toneladas lo hizo a una tasa cercana al 60.4% anual acumulado. Este crecimiento no fue lineal: el salto más pronunciado ocurrió entre 2021 y 2022, cuando el valor exportado pasó de 53,011 a 284,562 millones de dólares (un incremento de más de 5 veces) y el volumen de 30,295 a 198,090 toneladas, lo que sugiere que 2021 fue un año atípicamente bajo —posiblemente afectado por condiciones climáticas adversas, problemas logísticos post-pandemia o una menor superficie en producción plena— más que un punto de partida representativo de una tendencia estructural de mediano plazo. A partir de 2022, el crecimiento se estabiliza en una meseta de entre 200,000 y 225,000 toneladas y entre 275,000 y 391,000 millones de dólares anuales, con una ligera contracción en volumen entre 2023 y 2025 (de 224,728 a 200,394 toneladas) pero manteniendo el valor relativamente sostenido, lo que indica una mejora en el precio unitario promedio de exportación.

Principales destinos de exportación

La exportación de uva fresca mexicana está prácticamente concentrada en un único destino: Estados Unidos, que en 2025 absorbió el 98.1% del valor total exportado (371,254 de 378,551 millones de dólares) y el 98.9% del volumen total (198,136 de 200,394 toneladas). El resto del mercado se distribuye entre un grupo reducido de países centroamericanos y del Caribe cercano:

Guatemala, Japón, Honduras, El Salvador, Belice, Costa Rica, Nicaragua y Panamá, cada uno con participaciones marginales que en conjunto no superan el 2% del total exportado en valor o volumen. La abrumadora concentración en Estados Unidos responde a varios factores estructurales complementarios. En primer lugar, la proximidad geográfica entre las zonas productoras de Sonora y la frontera estadounidense reduce drásticamente los costos y tiempos de transporte terrestre, una ventaja logística decisiva para un producto altamente perecedero como la uva fresca. En segundo lugar, el T-MEC (antes TLCAN) otorga acceso preferencial y libre de arancel al mercado estadounidense, lo cual ha consolidado décadas de integración comercial entre ambos países en frutas y hortalizas. En tercer lugar, existe una complementariedad estacional: la cosecha mexicana se concentra entre mayo y agosto, un periodo en el que la oferta de California (el principal productor doméstico de EE. UU.) es menor o está en transición, lo que permite a México abastecer la ventana de demanda estadounidense sin competir directamente con la producción local en su pico. Finalmente, la infraestructura de comercialización — emparadoras, certificaciones fitosanitarias armonizadas y relaciones comerciales de largo plazo entre productores sonorenses y distribuidores estadounidenses— refuerza esta dependencia casi exclusiva.

Los destinos secundarios (Centroamérica y Japón) responden a lógicas distintas: Guatemala, Honduras, El Salvador, Belice, Costa Rica, Nicaragua y Panamá forman parte de mercados regionales de proximidad relativa, donde México aprovecha acuerdos comerciales centroamericanos y cercanía cultural/logística para colocar volúmenes marginales, mientras que Japón representa un mercado de mayor valor agregado y exigencia fitosanitaria, orientado a nichos premium de uva sin semilla de alta calidad, aunque su participación se ha reducido de 3,52 millones de dólares en 2021 a solo 1,33 millones de dólares en 2025, posiblemente por mayor competencia de otros orígenes (Chile, Perú) o cambios en preferencias del consumidor japonés.

Principales variedades exportadas

Con base en la investigación previa sobre la producción nacional, es razonable inferir que las variedades que dominan la oferta exportable son las mismas que concentran la producción de Sonora: Flame Seedless, Sugraone (Superior Seedless), Autumn Royal, Sweet Globe, Sweet Celebration y otras variedades sin semilla de nueva generación, dado que Estados Unidos — destino de prácticamente toda la exportación— exige altos estándares de calibre, dulzor y ausencia de semilla para el mercado de consumo directo.

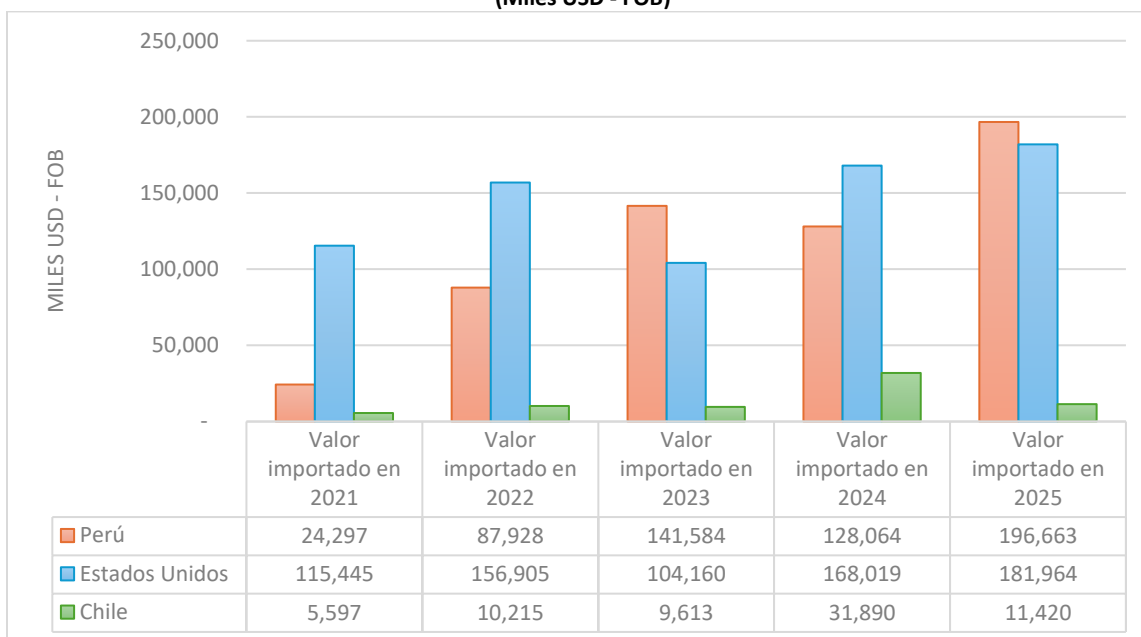
Otros factores que explican el comportamiento exportador

El comportamiento de la serie muestra tres fenómenos relevantes que merecen explicación adicional. Primero, la **estabilización relativa en volumen desde 2023** (224,728 a 200,394 toneladas), acompañada de un valor sostenido o creciente, sugiere una mejora del precio implícito de exportación: el precio promedio mundial pasó de aproximadamente 1750 dólares por tonelada en 2021 a cerca de 1889 dólares por tonelada en 2025, lo que podría reflejar una transición hacia variedades de mayor valor (calibres grandes, sin semilla, mejor vida de anaquel) o mejores condiciones de precio en el mercado estadounidense. Segundo, la caída de volumen entre 2023 y 2025 pese al crecimiento en la producción nacional reportado en el punto anterior (2025 mostró un salto de producción de +22%) resulta aparentemente contradictorio, y podría explicarse por un mayor destino de la fruta al mercado interno mexicano, por diferencias en el año agrícola/calendario de referencia entre las estadísticas de producción y de comercio exterior, o por mermas y descartes que no se reflejan en cifras de producción bruta. Tercero, la práctica dependencia total de un solo comprador (EE. UU. con más del 98% del valor) constituye un riesgo

de concentración de mercado significativo para el sector exportador mexicano, exponiéndolo a cualquier cambio en política arancelaria, fitosanitaria, tipo de cambio peso-dólar, o desaceleración de la demanda estadounidense, sin que existan actualmente destinos alternativos de escala capaces de amortiguar ese riesgo.

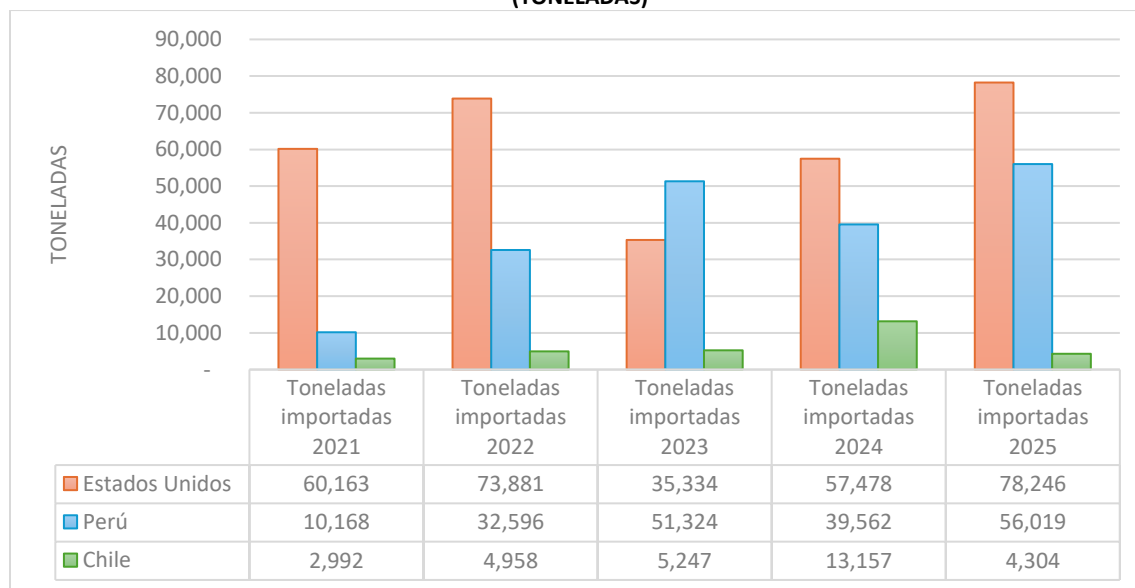
Importaciones

FIGURA 03: IMPORTACIONES P.A 0806.10 UVA FRESCA DEL MUNDO, 2021 - 2025
(Miles USD - FOB)



Fuente: TRADEMAP - ITC
Elaboración: PROMPERÚ

FIGURA 04: IMPORTACIONES P.A 0806.10 UVA FRESCA DEL MUNDO, 2021 - 2025
(TONELADAS)



Fuente: TRADEMAP - ITC
Elaboración: PROMPERÚ

México importó uva fresca por un valor de 145,340 millones de dólares y un volumen de 73,323 toneladas en 2021. Para 2025, ambas cifras se incrementaron sustancialmente hasta alcanzar 390,047 millones de dólares y 138,568 toneladas, lo que evidencia que México, además de ser un exportador relevante de uva de mesa, mantiene una dependencia creciente de abastecimiento externo, probablemente para cubrir la demanda interna en los meses en que la producción nacional (concentrada entre mayo y agosto) no está disponible.

Crecimiento CAGR entre 2021 y 2025

La tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del valor total importado entre 2021 y 2025 fue de aproximadamente 28.0% anual acumulado, mientras que el volumen en toneladas creció a una tasa considerablemente menor, de 17.2% anual acumulado. La brecha entre ambas tasas —el valor crece casi 11 puntos porcentuales más rápido que el volumen— indica un incremento sostenido del precio promedio de importación, que pasó de aproximadamente 1982 dólares por tonelada en 2021 a 2815 dólares por tonelada en 2025, reflejando probablemente una mayor proporción de uva de variedades premium, mejor calidad o mayor costo logístico y de insumos en el periodo. La serie también muestra que el crecimiento no fue uniforme: 2021 a 2022 registró el salto más pronunciado (de 145,340 a 255,048 millones de dólares), mientras que entre 2022 y 2023 el valor se mantuvo prácticamente estable (255,048 a 255,358 millones de dólares) a pesar de una caída en volumen (111,435 a 91,905 toneladas), y a partir de 2023 se retoma una trayectoria de crecimiento sostenido tanto en valor como en volumen hasta 2025.

Principales orígenes de las importaciones

A diferencia de las exportaciones mexicanas —concentradas en un solo destino (Estados Unidos, con más del 98%)—, las importaciones muestran una estructura de abastecimiento diversificada entre tres países proveedores: Perú, Estados Unidos y Chile, sin presencia relevante de otros orígenes.

En 2025, Perú lideró el valor importado (50.4% del total) pero Estados Unidos lideró el volumen físico (56.5% del total), una aparente contradicción que se explica por el precio unitario: la uva peruana llegó a México a un precio promedio de 3511 dólares por tonelada, notablemente superior al precio de la uva estadounidense (2326 dólares por tonelada) y chilena (2653 dólares por tonelada), lo que sugiere que el producto peruano corresponde a variedades de mayor valor agregado, calibres superiores o una ventana comercial de contraestación con menor competencia. Las razones para importar de estos tres países responden a una lógica de complementariedad estacional: Perú y Chile son productores del hemisferio sur cuya temporada de cosecha (aproximadamente de octubre a marzo) coincide con los meses en que México no tiene producción propia disponible, mientras que Estados Unidos —principalmente California— cubre parte de la ventana de primavera-verano boreal con la cual México también compite y se complementa según el calendario de cosecha regional. Además, la cercanía geográfica y el T-MEC facilitan las importaciones desde Estados Unidos con bajos costos logísticos y arancelarios, mientras que Perú y Chile han desarrollado en las últimas dos décadas una industria exportadora de uva de mesa de clase mundial, con variedades modernas sin semilla y alta capacidad logística marítima y aérea hacia mercados como México.

Análisis específico de las importaciones desde Perú

Perú muestra el comportamiento más dinámico entre los tres proveedores: su valor exportado a México creció de 24,29 a 196,66 millones de dólares entre 2021 y 2025, un CAGR de aproximadamente 68.7% anual, mientras que el volumen pasó de 10,168 a 56,019 toneladas, una CAGR de 53.2% anual. Este crecimiento es significativamente más acelerado que el de Estados

Unidos (CAGR de 12.0% en valor y 6.8% en volumen) y Chile (19.5% en valor y 9.5% en volumen) en el mismo periodo, lo que posiciona a Perú como el proveedor de mayor dinamismo y ganancia de participación de mercado dentro de las importaciones mexicanas de uva fresca. La participación de Perú en el valor total importado pasó de 16.7% en 2021 a superar el 50% en 2025, desplazando a Estados Unidos del primer lugar como proveedor por valor. Este desempeño es consistente con la posición de Perú como uno de los mayores exportadores mundiales de uva de mesa, apoyado en variedades modernas sin semilla (como Sweet Globe, Sweet Celebration y Allison, entre otras) que producen calibres grandes, buena vida postcosecha y un perfil de sabor muy valorado, así como en su ventaja de contraestación, que le permite abastecer México, Estados Unidos y otros mercados del hemisferio norte durante los meses en que no hay oferta interna disponible.

Variedades más probablemente importadas

No se ha encontrado información desagregada por variedad, por lo que las siguientes son inferencias razonables basadas en el perfil de cada país proveedor. Desde Perú y Chile, la oferta probablemente esté dominada por variedades sin semilla de nueva generación —Sweet Globe, Sweet Celebration, Allison, Timco, Autumn Crisp, entre otras— dado que ambos países han orientado su industria hacia estos cultivares de alto valor para mercados de exportación exigentes. Desde Estados Unidos, es probable que la oferta incluya tanto variedades sin semilla similares a las producidas en California (Flame Seedless, Sugraone, Autumn Royal) como posibles reexportaciones o comercio fronterizo de uva mexicana que regresa procesada o reempacada, aunque esto último no puede confirmarse con los datos disponibles.

Otros factores explicativos del comportamiento importador

El crecimiento sostenido de las importaciones mexicanas de uva fresca, superior en tasa al crecimiento de la producción nacional reportado en el análisis previo, sugiere que la demanda interna mexicana está creciendo más rápido que la capacidad de oferta doméstica en los meses de contraestación, lo cual representa una oportunidad de negocio consolidada para Perú y Chile. El fuerte incremento del precio promedio de importación (de aproximadamente 1982 a 2815 dólares por tonelada) podría también reflejar presiones inflacionarias generales en cadenas de suministro agrícola global, mayores costos de transporte marítimo desde Sudamérica, o una preferencia creciente del consumidor mexicano de mayor poder adquisitivo por uva de calidad premium fuera de temporada, típicamente en cadenas de supermercados y canales modernos de distribución. Finalmente, la relativa estabilidad de Chile como proveedor menor (entre 3% y 4% de participación durante todo el periodo) contrasta con el fuerte dinamismo de Perú, lo que indica una posible pérdida de competitividad relativa chilena frente a la oferta peruana en el mercado mexicano específico, aun cuando Chile mantiene una posición más robusta en otros mercados de destino como Estados Unidos y Europa.

Tabla 06: Precios promedio anuales de importación miles 2021 - 2025 (USD/tonelada)

País de origen	2021	2022	2023	2024	2025
Mundo (promedio general)	1982.2	2288.8	2778.5	2976.3	2814.8
Perú	2389.6	2697.5	2758.6	3237.0	3510.6
Estados Unidos	1918.9	2123.8	2947.9	2923.2	2325.5

País de origen	2021	2022	2023	2024	2025
Chile	1870.7	2060.3	1832.1	2423.8	2653.3

Fuente: TRADEMAP - ITC
Elaboración: PROMPERÚ

Perú mantiene de forma consistente el precio promedio más alto entre los tres proveedores durante todo el periodo, y además muestra la tendencia de crecimiento más sostenida, pasando de 2389.6 dólares por tonelada en 2021 a 3510.6 dólares por tonelada en 2025, un incremento acumulado superior al 47%. Esto refuerza la hipótesis de que la uva peruana ingresa al mercado mexicano como un producto de mayor valor agregado, probablemente por variedades de calibre superior o mejor posicionamiento comercial.

Estados Unidos muestra el comportamiento más volátil: su precio promedio saltó de 1918.9 dólares por tonelada en 2021 a un máximo de 2947.9 dólares por tonelada en 2023, para luego retroceder a 2325.5 dólares por tonelada en 2025, lo que podría reflejar variaciones en la mezcla de variedades exportadas a México año con año o fluctuaciones específicas de oferta y demanda en el mercado estadounidense. Chile, por su parte, es consistentemente el proveedor con el precio promedio más bajo hasta 2023, aunque muestra una recuperación notable hacia 2024 y 2025 (2423.8 y 2653.3 dólares por tonelada), acercándose a los niveles de Estados Unidos. El precio promedio mundial (que combina los tres orígenes) sigue una trayectoria ascendente general, con un pico en 2024 (2976.3 dólares por tonelada) y una leve corrección en 2025, consistente con el aumento del precio unitario promedio observado en el análisis previo de las importaciones totales.

3. Análisis de la demanda

Demanda aparente y consumo per cápita estimado

La demanda aparente mexicana de uva fresca muestra una trayectoria irregular, con una caída marcada entre 2021 y 2023 (de 402,028 a 252,437 toneladas), explicada principalmente por el fuerte salto de las exportaciones a partir de 2022, cuando México destinó una proporción mucho mayor de su cosecha al mercado externo. A partir de 2024 se observa una recuperación sostenida, que se acelera notablemente en 2025 hasta alcanzar 448,709 toneladas, el nivel más alto de todo el periodo analizado, impulsado por el salto excepcional de producción de ese año (+22% respecto a 2024). El consumo per cápita estimado, calculado sobre la demanda aparente y la población total del país, se ubicó en un rango de 1.95 a 3.40 kilogramos por habitante al año durante 2021-2025, con un promedio cercano a 2.6 kg/hab. Esta cifra es consistente con estimaciones externas de otros informes sectoriales que calculan el consumo per cápita mexicano de uva fresca en 2.5 kg anuales, mientras que otra fuente especializada ubica el consumo específico de uva de mesa en 1.8 kg por persona (diferenciándolo de la uva industrial y la uva pasa), validando el orden de magnitud de la estimación derivada de la demanda aparente. Cabe destacar que estas cifras de consumo per cápita en México son considerablemente inferiores a las de mercados maduros como Estados Unidos o algunos países europeos, lo que sugiere un margen de crecimiento potencial relevante para el mercado interno. En resumen, el consumo per cápita de uva fresca en México se ha mantenido relativamente estable en un rango de 2 a 3.4 kilogramos por habitante al año durante 2021-2025, con una demanda aparente que, tras la contracción de 2022-2023, se recuperó con fuerza en 2025 hasta cerca de 449,000 toneladas. Esto confirma que, aunque el mercado mexicano de uva fresca aún tiene un consumo per cápita moderado frente a estándares

internacionales, exhibe una tendencia de crecimiento consistente que refleja tanto el dinamismo de la oferta nacional como el papel complementario de las importaciones de contraestación.

Perfil del consumidor de uva fresca en México

Perfil demográfico: el consumo de uva fresca en México se concentra en hogares urbanos de ingreso medio y medio-alto, dado su posicionamiento como fruta de precio relativamente elevado frente a otras frutas de consumo masivo (plátano, manzana, naranja). Las familias con niños y adultos jóvenes tienden a valorar la uva como snack práctico y saludable, mientras que los adultos mayores y consumidores con mayor conciencia nutricional la demandan por su contenido de antioxidantes y compuestos bioactivos, como se detalló en la sección de propiedades nutricionales de este informe.

Perfil geográfico: el consumo está más desarrollado en zonas metropolitanas y ciudades con mayor penetración de autoservicios y cadenas de supermercado —Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey y otras capitales regionales—, donde la fruta importada de contraestación (Perú, Chile, Estados Unidos) tiene mayor disponibilidad y aceptación de precio durante todo el año. En cambio, en zonas rurales y ciudades pequeñas, el consumo suele ser más estacional, concentrado en los meses de cosecha nacional (mayo a agosto) y en fechas festivas específicas, cuando el precio relativo de la fruta es más accesible.

Hábitos de consumo, presentaciones y formas de consumo

El consumo de uva fresca en México combina un patrón de consumo cotidiano como fruta de mesa con un patrón fuertemente estacional vinculado a tradiciones culturales.

- **Consumo directo como fruta fresca:** la forma dominante de consumo, ya sea como snack individual, en loncheras escolares, en la mesa familiar o como acompañamiento de comidas.
- **Presentación en racimo suelto (a granel):** tradicionalmente vendida por peso en mercados, tianguis y algunos autoservicios, especialmente para las variedades con semilla como Red Globe.
- **Presentación empacada en clamshells o bolsas:** creciente en cadenas de autoservicio modernas, particularmente para variedades sin semilla premium (Sweet Globe, Sugraone, Flame Seedless), que ofrecen mayor conveniencia, trazabilidad y mejor conservación.
- **Consumo festivo de Año Nuevo:** una tradición ampliamente difundida en México consiste en comer 12 uvas a la medianoche del 31 de diciembre, cada una representando un deseo o mes del año entrante, lo que genera un pico de demanda estacional muy marcado en las últimas semanas de diciembre.
- **Uso en coctelería y repostería:** consumo secundario en preparaciones como ensaladas de frutas, postres, aguas frescas y coctelería, aunque en menor proporción que el consumo directo.
- **Congelada o procesada mínimamente:** un segmento más pequeño de consumidores urbanos incorpora uva congelada como snack saludable o ingrediente para licuados y smoothies.

Principales tendencias de consumo

- **Snacking saludable:** la uva se beneficia de la tendencia global y nacional hacia snacks naturales, sin procesar y percibidos como saludables, en sustitución de productos ultraprocesados.
- **Demanda de variedades sin semilla:** el consumidor mexicano urbano muestra preferencia creciente por uvas sin semilla, de mayor calibre y dulzor, en línea con la transición varietal que ya se observa en la oferta productiva nacional e importada.
- **Disponibilidad todo el año (year-round availability):** gracias a la complementariedad estacional entre la producción nacional (mayo-agosto) y las importaciones de contraestación desde Perú y Chile (octubre-marzo), el consumidor mexicano tiene acceso a uva fresca prácticamente los doce meses del año, lo que refuerza la normalización del consumo fuera de las temporadas tradicionales.
- **Crecimiento del canal moderno de autoservicio:** el fortalecimiento de cadenas de supermercados y conveniencia está desplazando gradualmente al canal tradicional (mercados, tianguis), favoreciendo presentaciones empacadas, de mejor trazabilidad y con mayor margen para variedades premium.
- **Sensibilidad al precio y estacionalidad de oferta:** a pesar de las tendencias anteriores, el consumo per cápita mexicano sigue siendo relativamente bajo frente a estándares internacionales, en parte por el precio relativamente alto de la uva frente a otras frutas, lo que sugiere que la elasticidad precio-demanda continúa siendo un factor limitante relevante.
- **Creciente interés en propiedades funcionales:** el consumidor mexicano informado muestra mayor interés en los beneficios antioxidantes y cardiovasculares de la uva, en línea con tendencias globales de alimentación consciente, lo que podría sustentar campañas de promoción del consumo basadas en atributos nutricionales.

Estimación de la demanda potencial futura (2026-2030)

Utilizando la demanda aparente de 2025 (448,709 toneladas) como año base y aplicando distintos escenarios de crecimiento, se proyecta la demanda potencial de uva fresca en México para los próximos 3 a 5 años.

Tabla 07: Estimación de demanda potencial de uva fresca 2026 – 2030 (toneladas)

Escenario	CAGR aplicado	2026 (t)	2027 (t)	2028 (t)	2029 (t)	2030 (t)
Histórico (CAGR observado 2021-2025)	2.8%	461,203	474,044	487,244	500,810	514,755
Moderado	3.0%	462,170	476,035	490,316	505,026	520,177
Conservador-optimista (alineado a crecimiento)	5.0%	471,144	494,702	519,437	545,409	572,679

Escenario	CAGR aplicado	2026 (t)	2027 (t)	2028 (t)	2029 (t)	2030 (t)
poblacional + mayor penetración)						

Fuente: PROMPERU, basada en demanda aparente 2021-2025 calculada previamente.

El escenario histórico, calculado directamente sobre el CAGR observado de la demanda aparente entre 2021 y 2025 (2.8% anual), proyecta que la demanda de uva fresca en México podría alcanzar aproximadamente 500,810 toneladas en 2029 y 514,755 toneladas en 2030. Sin embargo, dado que este CAGR histórico está fuertemente influenciado por la volatilidad de las exportaciones en años intermedios (2022-2023) y el salto atípico de producción en 2025, resulta prudente contrastarlo con un escenario moderado de 3% anual —cercano al crecimiento poblacional y a tendencias de consumo per cápita estable— que arroja una demanda de aproximadamente 505,026 a 520,177 toneladas hacia 2029-2030. Un escenario más optimista de 5% anual, que incorporaría una mayor penetración del consumo per cápita (acercándose gradualmente a estándares de mercados más maduros) junto con el crecimiento poblacional, podría llevar la demanda hasta 545,409 a 572,679 toneladas en el mismo horizonte. En conjunto, estas proyecciones sugieren que la demanda mexicana de uva fresca crecerá de forma sostenida en los próximos años, impulsada por la combinación de crecimiento poblacional moderado (proyectado en torno a 0.7%-0.9% anual), tendencias de snacking saludable y mayor disponibilidad de la fruta durante todo el año gracias a la complementariedad entre producción nacional e importaciones de contraestación, aunque el margen de incertidumbre es considerable dada la alta volatilidad observada en el comportamiento reciente de la producción y el comercio exterior del país.

4. Presentaciones y precios

FOTO DE REFERENCIA	INFORMACIÓN RELEVANTE DEL PRODUCTO	
	Nombre del Producto	Uva blanca (sin semilla)
	Presentación	Fresca
	Marca	Walmart
	Precio	\$119.00 (USD 6,94)
	Peso Neto	1 kg
	País de Producción	Sin especificar
	País de Distribución	México
	Fecha de Lanzamiento	2026
FOTO DE REFERENCIA	INFORMACIÓN RELEVANTE DEL PRODUCTO	
	Nombre del Producto	Uva roja (sin semilla)
	Presentación	Fresca
	Marca	Walmart
	Precio	\$89.00 (USD 5,19)
	Peso Neto	1 kg
	País de Producción	Sin especificar
	País de Distribución	México
	Fecha de Lanzamiento	2026

FOTO DE REFERENCIA	INFORMACIÓN RELEVANTE DEL PRODUCTO	
	Nombre del Producto	Uva globo “Emperador”
	Presentación	Fresco
	Marca	Market Chedraui
	Precio	\$49.90 (USD 2,93)
	Peso Neto	1 kg
	País de Producción	México
	País de Distribución	México
	Fecha de Lanzamiento	2026
FOTO DE REFERENCIA	INFORMACIÓN RELEVANTE DEL PRODUCTO	
	Nombre del Producto	Uva roja sin semilla
	Presentación	Fresca
	Marca	Market Chedraui
	Precio	\$149.00 (USD 8,75)
	Peso Neto	1 kg
	País de Producción	-
	País de Distribución	México
	Fecha de Lanzamiento	2026

FOTO DE REFERENCIA	INFORMACIÓN RELEVANTE DEL PRODUCTO	
	Nombre del Producto	Uva verde
	Presentación	Fresco
	Marca	Market Chedraui
	Precio	\$12.90 (USD 0,76)
	Peso Neto	1 kg
	País de Producción	México
	País de Distribución	México
	Fecha de Lanzamiento	2026

5. Requisitos de acceso al mercado

La entidad encargada de regular la importación de fruta fresca, incluida la uva, en México es el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER). SENASICA es responsable de establecer y verificar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios que deben cumplir los productos vegetales importados y movilizados dentro del territorio nacional, con el objetivo de prevenir la introducción y dispersión de plagas cuarentenarias que pudieran afectar la sanidad vegetal del país. Su marco legal de actuación es la Ley Federal de Sanidad Vegetal, y sus funciones principales incluyen: establecer las medidas fitosanitarias de importación (a través del Módulo de Requisitos Fitosanitarios para la Importación, MRFI), certificar las condiciones fitosanitarias de los productos que se exportan o reexportan desde México, negociar y administrar los planes de trabajo bilaterales con las autoridades fitosanitarias de los países exportadores, y emitir el Certificado Fitosanitario para Importación como requisito obligatorio para el ingreso legal de la mercancía vegetal al país.

SENASICA opera un sistema de consulta en línea (el Módulo de Requisitos Fitosanitarios para la Importación, disponible en sistemasssl.senasica.gob.mx/mcrfi) donde cualquier interesado puede verificar, según el producto, su nombre científico, uso, país de origen y país de procedencia, las medidas fitosanitarias específicas aplicables. Cuando un producto y origen no cuentan con una "combinación" preestablecida en el módulo, el interesado puede solicitar el establecimiento de requisitos fitosanitarios ante la Dirección General de Sanidad Vegetal del SENASICA, proporcionando información como nombre del producto, tipo de producto (fruto fresco, semilla, planta, etc.), uso previsto y país de origen y procedencia.

Requisitos arancelarios

Perú goza de un tratamiento arancelario preferencial para la exportación de uva fresca (partida 0806.10) a México, gracias al Acuerdo de Integración Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú. Bajo este acuerdo, durante el período de noviembre a marzo de cada año —que coincide precisamente con la temporada de cosecha peruana de contraestación— el arancel aplicable es de 0%. Este es el tratamiento especial más relevante para el ingreso de uva fresca peruana a México, ya que le otorga una ventaja competitiva directa frente a proveedores sin acceso preferencial durante la ventana comercial de mayor relevancia para Perú.

Adicionalmente, en el marco de la **Alianza del Pacífico** (de la cual México y Perú son miembros junto con Chile y Colombia), existe un esquema arancelario complementario y estacional para uva fresca: arancel de 7.5% del 15 de abril al 31 de mayo de cada año; arancel de 0% durante julio, agosto y septiembre; y arancel de 0% en enero, febrero, marzo, junio, octubre, noviembre, diciembre y del 1 al 14 de abril. En la práctica, esto significa que prácticamente todo el año la uva peruana puede ingresar a México con arancel preferencial de 0%, con la única excepción de una ventana breve a mediados de abril y mayo con un arancel reducido de 7.5%, coincidiendo justamente con el periodo en que la cosecha nacional mexicana comienza a estar disponible, lo que sugiere un mecanismo de protección parcial al productor nacional en ese tramo del calendario.

Tabla 08: Resumen de arancel aplicado a la uva fresca desde Perú

Periodo del año	Arancel aplicable a uva peruana	Marco legal
Noviembre a marzo	0%	Acuerdo de Integración Comercial Perú-México
Abril (1-14)	0%	Alianza del Pacífico
Abril (15) a mayo (31)	7.5%	Alianza del Pacífico
Junio	0%	Alianza del Pacífico
Julio a septiembre	0%	Alianza del Pacífico
Octubre	0%	Alianza del Pacífico

Fuente: Acuerdos comercial Perú – México

Requisitos no arancelarios

El principal requisito no arancelario es de naturaleza fitosanitaria. Desde el 3 de septiembre de 2012, toda importación de uva fresca a México requiere de un Certificado Fitosanitario Internacional emitido por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú), previa inspección que certifique que el producto se encuentra libre de plagas y enfermedades cuarentenarias. Este certificado se sustenta en un Plan de Trabajo bilateral entre SENASICA y SENASA, un documento binacional que establece las medidas fitosanitarias específicas para prevenir el ingreso de plagas de interés cuarentenario asociadas a la importación de uva de mesa, y que garantiza la condición fitosanitaria de los envíos facilitando al mismo tiempo el comercio entre ambas Organizaciones Nacionales de Protección Fitosanitaria (ONPF). Adicionalmente, puede existir el requisito de permiso previo de la Secretaría de Economía (SE) en determinados supuestos vinculados a acuerdos de alcance parcial bajo el Tratado de Montevideo de 1980, aunque este es un supuesto específico y no la vía comercial ordinaria empleada por Perú. En síntesis, el tratamiento especial más relevante para el ingreso de uva fresca peruana a México combina dos elementos: arancel preferencial de 0% durante casi todo el año bajo dos marcos comerciales complementarios (Acuerdo Perú-México y Alianza del Pacífico), y un régimen fitosanitario específico y binacional que sustituye a las barreras arancelarias como principal mecanismo de control de acceso.

Documentos obligatorios

Certificado Fitosanitario Internacional (CFI): emitido por SENASA en Perú, previa inspección en origen, garantiza que el envío está libre de plagas y enfermedades cuarentenarias exigidas por SENASICA.

Certificado de Origen: documento indispensable para acceder al arancel preferencial de 0% bajo el Acuerdo de Integración Comercial Perú-México o la Alianza del Pacífico; sin este certificado, la importación pagaría el arancel general (que puede llegar a 15% según la ficha de acceso a mercado).

Factura comercial: documento comercial estándar que ampara la operación de compraventa internacional.

Documento de transporte: conocimiento de embarque (Bill of Lading) si es transporte marítimo, o guía aérea (Air Waybill) si es transporte aéreo, dado que la exportación peruana llega principalmente por estas dos vías.

Pedimento de importación y trámites ante la Ventanilla Digital de Comercio Exterior Mexicano (VDCM): el importador mexicano debe presentar el trámite de importación, incluyendo la solicitud del Certificado Fitosanitario para Importación ante la Oficina de Inspección de Sanidad Agropecuaria (OISA) correspondiente en el punto de entrada.

Cumplimiento del Plan de Trabajo bilateral SENASICA-SENASA: cualquier condición fitosanitaria adicional específica pactada entre ambos países para la uva de mesa (por ejemplo, tratamientos cuarentenarios, inspecciones en origen o verificaciones en puntos de ingreso) debe cumplirse y documentarse.

Documentos recomendados

Certificados de calidad e inocuidad alimentaria (por ejemplo, GlobalGAP, certificaciones de buenas prácticas agrícolas), que, aunque no son obligatorios legalmente, son frecuentemente

exigidos por las cadenas de autoservicio y grandes importadores mexicanos como Walmart o comercializadoras especializadas.

Certificado de análisis de residuos de plaguicidas (LMR), recomendable para facilitar la aceptación comercial ante importadores exigentes y evitar rechazos en frontera.

Packing list detallado por variedad, calibre y presentación, que agiliza los procesos de inspección física en las Oficinas de Inspección de Sanidad Agropecuaria.

Seguro de carga internacional, recomendable dado el carácter altamente perecedero del producto y los riesgos logísticos asociados al transporte de larga distancia.

Registro ante la Cámara de Comercio o gremio exportador correspondiente en Perú, que facilita la gestión de trámites y acceso a información actualizada sobre requisitos cambiantes.

6. Canales de distribución

Estructura general de comercialización de fruta fresca (uva) en México

El sistema de comercialización de fruta fresca en México, incluida la uva, es un mercado semi regulado cuyo eje central lo conforman las Centrales de Abasto, presentes en todas las grandes ciudades del país. Este esquema se estructuró a partir de la década de 1980, cuando se decretó a la Central de Abasto de la Ciudad de México (CEDA) como el único punto legal de comercialización mayorista de alimentos en el entonces Distrito Federal, consolidando un modelo en el que los grandes mayoristas e importadores, agrupados principalmente en estas centrales, rigen la formación de precios a nivel regional y nacional.

La cadena de comercialización típica de la uva fresca en México sigue una secuencia de varios eslabones: productor o exportador de origen → importador o comercializadora mayorista → Central de Abasto o comprador directo (autoservicio) → intermediarios y comisionistas → tiendas de autoservicio, mercados públicos, tianguis y canal HORECA (hoteles, restaurantes y catering) → consumidor final. Aunque las Centrales de Abasto continúan siendo la principal fuente de abastecimiento, en las últimas décadas los grandes retailers (cadenas de autoservicio) han fortalecido esquemas de abasto directo desde zonas de producción o centros de acopio propios, reduciendo gradualmente su dependencia de las centrales mayoristas, aunque sin sustituirlas completamente como eje del sistema. Para las frutas y hortalizas frescas en general, estas representan entre 8% y 12% de las ventas de los supermercados, pero pueden aportar entre 25% y 32% de sus utilidades, además de cumplir una función estratégica para atraer y retener clientela.

Principales importadores y comercializadores de uva fresca en México

De acuerdo con registros de comercio exterior, muchas empresas mexicanas están concentradas principalmente en la Ciudad de México y Jalisco. Entre las empresas importadoras y comercializadoras más destacadas se encuentran:

- Acumen Fruit, S.A. de C.V.
- Comercializadora México Americana (Walmart)
- Comercializadora de Frutas Finas Tarahumara, S.A. de C.V.
- Austral Trading México, S.A. de C.V.
- Vidimport, S.A. de C.V.
- Grupo Bebo, S.A. de C.V.

- Frutas Maya
- Fresa Mex Carlos Gutiérrez, S.A. de C.V.
- Promotora Mexicana Gaitán, S.A. de C.V.
- Garfrumex, S.A. de C.V.
- Casa Quintana, S.A. de C.V.
- Grupo G.R., S.A. de C.V.

En el lado de la producción y exportación nacional, destacan grandes agroexportadoras sonorenses que abastecen tanto el mercado interno como el de exportación, entre ellas Agrícola Terrasanta, Agroindustrial La Sierpe, Agropecuaria Jam, Agrícola Terramara, Agroexport de Sonora, Agroexportaciones del Desierto, Agrícola Don Roberto, Agrícola Talo, Agropecuaria Las Mercedes, Compañía Hortofrutícola Siglo 21, Grupo Agropecuario El Diamante y Viñedos Costa, entre otras. La mayoría de estas empresas cuenta con infraestructura de empaque y frío propia, y opera bajo esquemas de integración vertical que abarcan desde el cultivo hasta la comercialización directa con cadenas de autoservicio y bróker especializados, particularmente en Estados Unidos.

Canales de comercialización y puntos de venta al consumidor final

La **Central de Abasto de la Ciudad de México (CEDA)**, ubicada en la alcaldía Iztapalapa, es el mercado mayorista de alimentos más grande de América Latina y uno de los más importantes del mundo, con una superficie de 327 hectáreas, capacidad de almacenaje de 120,000 toneladas y una operación comercial anual estimada en 9000 millones de dólares. Diariamente se comercializan entre 30,000 y 45,000 toneladas de alimentos, y se estima que la CEDA distribuye el 80% de los alimentos que se consumen en la Ciudad de México y su zona metropolitana, además de un porcentaje significativo hacia otras entidades del país. El sector específico de **Frutas y Legumbres** dentro de la CEDA ocupa 639,984 metros cuadrados, distribuidos en ocho zonas (de la I-J a la W-X), con aproximadamente 1847 a 1981 bodegas y entre 1139 y 1242 locales comerciales, donde la uva y otras frutas se comercializan por caja, por tonelada, por cosecha pactada o por contenedor al mayoreo, y por kilogramo al menudeo en la zona I-J. Cada bodega tiene capacidad de almacenar entre 50 y 60 toneladas de producto, y la zona de subasta, que opera desde las 3:00 a.m., es donde productores, distribuidores y compradores negocian y fijan los precios diarios de frutas y verduras que posteriormente determinarán el precio de referencia en más de 700 mercados y tianguis de la propia Ciudad de México.

A partir de este eje central, la fruta fresca —incluida la uva— llega al consumidor final mediante los siguientes canales:

- **Mercados públicos municipales:** ubicados típicamente en el centro de las ciudades, administrados por gobiernos locales, con espacios reducidos y venta principalmente al menudeo.
- **Tianguis:** mercados ambulantes o semifijos que se abastecen directamente de las Centrales de Abasto y ofrecen precios competitivos frente al canal moderno.
- **Tiendas de autoservicio (supermercados):** cadenas como Walmart, Soriana, Chedraui y otras, que combinan abasto directo desde zonas de producción o importadores especializados con compras complementarias en la Central de Abasto.

- **Centrales de Abasto regionales:** cada gran ciudad del país cuenta con su propia central de abasto (Guadalajara, Monterrey, Puebla, entre otras), replicando a menor escala el modelo de la CEDA.
- **Canal HORECA:** hoteles, restaurantes, comedores industriales y cafeterías, abastecidos frecuentemente por comercializadoras especializadas que operan bodegas dentro de las propias Centrales de Abasto, con entrega directa a negocios.
- **Comercio electrónico y entrega a domicilio:** canal emergente de comercializadoras especializadas que ofrecen productos frescos con entrega puntual en zonas metropolitanas, generalmente abastecidas también desde la Central de Abasto.

En cuanto a precios por canal de distribución, la evidencia de mercado indica diferencias relevantes entre el canal de autoservicio (mayor precio por kilogramo, asociado a valor agregado, selección de calidad y presentación) y el canal de mercados y centrales de abasto al mayoreo, donde los precios son considerablemente más bajos, en algunos casos hasta 35% por debajo de los del canal moderno.

Logística para el ingreso de uva fresca a México: puertos y vías

El ingreso de uva fresca importada a México se realiza principalmente por dos vías, con una participación claramente dominante de la vía terrestre.

Tabla 09: Vías de ingreso de uva a México

Vía de ingreso	Participación aproximada	Principales puntos de entrada
Terrestre	65%	Cruces fronterizos de Nogales y San Luis Río Colorado (Sonora); Tijuana (Baja California)
Marítima	35%	Puerto de Manzanillo (Colima); Puerto de Lázaro Cárdenas (Michoacán)

La vía terrestre es la principal ruta de ingreso de uva fresca a México, con el 65% del volumen total, y se explica por la cercanía geográfica con Estados Unidos —origen histórico de la mayor parte de las importaciones mexicanas de uva— así como por la eficiencia logística de los cruces fronterizos en Sonora y Baja California, estados que además concentran la propia producción nacional de uva de mesa, lo que facilita la existencia de infraestructura de frío, empaque y transporte ya consolidada en la región. La vía marítima, con el 35% restante, es la ruta empleada principalmente por los orígenes sudamericanos —Perú y Chile—, que llegan a los puertos del Pacífico mexicano de Manzanillo y Lázaro Cárdenas, desde donde la mercancía se distribuye por vía terrestre hacia los principales centros de consumo del país, en particular hacia la Central de Abasto de la Ciudad de México, que actúa como punto de distribución nacional hacia minoristas y el canal HORECA en todo el territorio mexicano. Esta dualidad logística —terrestre para el abastecimiento

norteamericano y marítima para el sudamericano— es consistente con la complementariedad estacional entre productores del hemisferio norte y del hemisferio sur descrita en el análisis de importaciones desarrollado anteriormente en este informe.

Conclusión

El mercado mexicano de uva fresca presenta una oportunidad estructural sólida para Perú, sustentada en la complementariedad estacional entre ambos países: mientras la producción nacional mexicana se concentra abrumadoramente en Sonora (más del 80% del volumen nacional) y se limita a la ventana de mayo a agosto, la demanda interna mexicana se mantiene activa durante todo el año, generando un vacío de abastecimiento de octubre a marzo que Perú ha sabido capturar de forma acelerada. La evidencia comercial confirma esta dinámica: las importaciones peruanas a México crecieron a una tasa compuesta anual de aproximadamente 68.7% en valor entre 2021 y 2025, desplazando a Estados Unidos como principal proveedor por valor y consolidando a Perú como el origen de mayor dinamismo, apoyado además en el precio promedio más alto entre los tres proveedores (3,510.6 dólares por tonelada en 2025), lo que indica que la uva peruana ingresa como un producto de mayor valor agregado y mejor posicionamiento comercial. A esto se suma un marco de acceso altamente favorable: arancel preferencial de 0% durante prácticamente todo el año bajo el Acuerdo de Integración Comercial Perú-México y la Alianza del Pacífico, con una única ventana de arancel reducido (7.5%) a mediados de abril y mayo, y un régimen fitosanitario binacional ya consolidado entre SENASICA y SENASA que reduce las barreras no arancelarias a un procedimiento predecible y gestionable. En el frente de la demanda, el consumo per cápita mexicano de uva fresca (entre 2 y 3.4 kg por habitante al año) aún se encuentra por debajo de mercados maduros, y las proyecciones desarrolladas en este informe apuntan a un crecimiento sostenido de la demanda aparente hacia 2030, impulsado por tendencias de snacking saludable, mayor penetración del canal moderno de autoservicio y normalización del consumo fuera de temporada. En este contexto, Perú cuenta con una ventana de oportunidad clara para consolidar y ampliar su posición en el mercado mexicano de uva fresca, mediante estrategias que refuercen variedades sin semilla de alto valor, fortalezcan relaciones directas con comercializadoras e importadores establecidos, y aprovechen tanto el canal tradicional de Centrales de Abasto como el creciente canal moderno de autoservicio y comercio electrónico, en un mercado que combina crecimiento de demanda, acceso preferencial y una ventaja de contraestación difícil de replicar por otros orígenes competidores.

7. Contactos de interés

Fuentes oficiales y gubernamentales

- SIAP/SADER – Anuario Estadístico de la Producción Agrícola:
https://nube.agricultura.gob.mx/cierre_agricola/
- SIAP/SADER – Datos abiertos agrícolas:
<https://nube.agricultura.gob.mx/datosAbiertos/Agricola.php>
- Gobierno del Estado de Sonora – Liderazgo en producción de uva de mesa:
<https://www.sonora.gob.mx/gobierno/acciones/dependencias/sonora-mantiene-el-primer-lugar-en-produccion-de-uva-de-mesa-en-mexico>
- SAGARHPA Sonora – Estudio económico uva:
<http://oiapes.sagarhpa.sonora.gob.mx/notas/econo/uva.pdf>
- SENASICA – Consulta de Requisitos Fitosanitarios para la Importación:
<http://publico.senasica.gob.mx/?id=6824>
- SENASICA – Módulo de Consulta de Requisitos Fitosanitarios (MCRFI):
<https://sistemasssl.senasica.gob.mx/mcrfi/>
- DOF – Norma SAGARPA:
<https://www.dof.gob.mx/normasOficiales/3223/sagarpa/sagarpa.htm>
- SENASA Perú – Plan de Trabajo Uva (SAG-SENASA):
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/Plan-de-trabajo-uva-SAG-SENASA.pdf>
- Acuerdos Comerciales Perú – Estudio Acuerdo Perú-México (14° periodo):
https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Mexico/Documentos/docs/EA_PeruMexico_14periodo.pdf
- Acuerdos Comerciales Perú – Acuerdo Perú-México (12° año de vigencia):
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/en_vigencia/mexico/Documentos/docs/EA_PeruMexico_12periodo.pdf
- INEGI – Página institucional: <https://www.inegi.org.mx/>
- CONAPO – Cuadro de localidades:
http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/Resource/224e88c9-a1fd-4f9a-80d0-6b9b7c956b6d/localidad_archivos/sheet001.html
- Trade Map (ITC) – Base de datos de comercio exterior, partida 0806.10
<https://legacy.trademap.org/Index.aspx>

Medios especializados y de negocios

- Redagícola – Producción de uva de mesa en México creció 22%:
<https://redagricola.com/produccion-de-uva-de-mesa-en-mexico-crecio-22/>
- InfoAgro México – Producción y comercio de la uva de mesa:
<https://mexico.infoagro.com/produccion-y-comercio-de-la-uva-de-mesa/>
- InfoAgro México – Producción de uva en México:
<https://mexico.infoagro.com/produccion-de-uva-en-mexico/>
- InfoAgro México – Consumo y comercio de uva:
<https://mexico.infoagro.com/consumo-y-comercio-de-uva/>
- El Universal – Se incrementa producción de uva en México:
<https://www.eluniversal.com.mx/nacion/se-incrementa-produccion-de-uva-en-mexico-supera-mas-de-500-mil-toneladas/>
- Expreso (Sonora) – Producen más de 300 mil toneladas de uva de mesa en Sonora:
<https://www.expreso.com.mx/noticias/sonora/producen-mas-de-300-mil-toneladas-de-uva-de-mesa-en-sonora/214685>
- NORO – Sonora lidera producción de uva de mesa durante 2024:
<https://noro.mx/agricultura/lidera-produccion-de-uva-de-mesa-en-mexico-sonora/>
- Azteca Jalisco – Principales estados productores de uva en México:
<https://www.aztecajalisco.com/tendenciayviral/principales-estados-productores-uva-mexico>
- CICESE – Contribución a la calidad mundial de la uva de mesa:
<https://todos.cicese.mx/sitio/noticia.php?stat=Cv&n=1591>
- La Jornada – La Central de Abasto vende 35% más barato:
<https://www.jornada.com.mx/2022/05/02/economia/020n1eco>
- La Jornada – El mercado mayorista más grande del mundo:
<https://www.jornada.com.mx/notas/2023/04/07/capital/el-mercado-mayorista-mas-grande-del-mundo/>
- El CEO – Cuántas tiendas y bodegas hay en la Central de Abasto:
<https://elceo.com/negocios/cuantas-tiendas-y-bodegas-hay-en-la-central-de-abastos/>

- Estrategia Aduanera – La Central de Abastos de México:
<https://www.estrategiaaduanera.mx/la-central-de-abastos-de-mexico-centro-neuralgico-del-comercio-parte-5/>
- Milenio – Precios de uva en Bodega Aurrera y otros mercados:
<https://www.milenio.com/negocios/finanzas-personales/uva-en-cdmx-estos-son-los-precios-en-bodega-aurrera-y-otros-mercados>

Consejerías agrícolas, gremios y catálogos técnicos

- Consejería Agrícola de Chile en México – Central de Abasto CDMX:
<https://consejagri.mx/index.php/agenda-chile-mexico/item/493-central-de-abasto-cdmx>
- Ficeda – Sectores de Actividad, Central de Abasto CDMX:
<https://ficeda.com.mx/sectores-de-actividad/>
- UNAM (Tesis) – Situación actual de la Central de Abasto de la CDMX:
<https://ru.dgb.unam.mx/jspui/bitstream/20.500.14330/TES01000309081/3/0309081.pdf>
- Viveros Bravo – Catálogo de variedades de uva de mesa:
<https://viverosbravo.com/Media/viverosbravoweb3/dayvo/productos/plantas-vib/uvas-mesa/Catalogo%20uva%20de%20mesa-%20Viveros%20Enrique%20Bravo.pdf>
- Cajamar (España) – Manejo y técnicas de cultivo en uva de mesa apirena:
<https://publicacionescajamar.es/wp-content/uploads/2023/03/manejo-y-tecnicas-de-cultivo-en-uva.pdf>

