

COLIFLOR

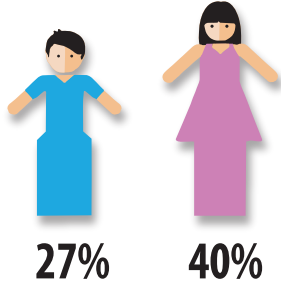


La edad y los ingresos juegan un papel clave en las compras de coliflor. La probabilidad de consumo aumentó de acuerdo con ambos factores, de tal forma que el segmento de ingresos más altos y el grupo de mayor edad se ubicaron entre los más propensos a adquirir esta verdura.

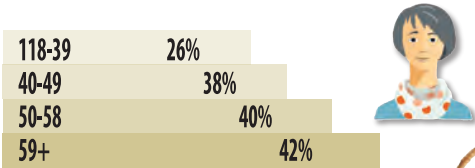
Los compradores sin hijos en el hogar son un poco más propensos a comprar coliflor, que aquellos con niños, sin embargo, la probabilidad aumentó de acuerdo con el número de niños en el hogar.

La posibilidad de consumo de la coliflor cayó tres puntos porcentuales con respecto a Fresh Trends 2017. Casi un tercio de los encuestados (32 por ciento), dijo haber comprado coliflor orgánica al menos en algunas ocasiones durante el año, cifra que está por arriba del 28 por ciento registrado el año anterior. Alrededor de 12 por ciento de los compradores dijeron haber adquirido sólo coliflor orgánica.

PROBABILIDAD DE COMPRA BASADA EN EL GÉNERO



PROBABILIDAD DE COMPRA BASADA EN LA EDAD *



* Teniendo en cuenta a los compradores primarios del hogar



IMPORTANCIA DE MÉXICO EN EL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE COLIFLOR*



6.6 PROVIENEN DE MÉXICO

* Promedio de las importaciones de 2015 y 2016
Fuente: Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés)

PROBABILIDAD DE COMPRA BASADA EN EL INGRESO ANUAL DE LOS HOGARES (MILES DE DÓLARES)

