



Data Smart Grid

Análisis de Mercado Geoespacial: Proyecto Cafetería

Evaluación de Viabilidad Comercial en La Loma Xicohtencatl, Tlaxcala

Ubicación: C. 13 607, La Loma Xicohtencatl, 90062 Tlaxcala

Fecha: Febrero 2026

Preparado por: Data Smart Grid



Resumen Ejecutivo y Puntuación de Ubicación

C. 13 607, La Loma Xicohtencatl, Xicohténcatl, 90062 Tlaxcala de Xicoténcatl, Tlax., México (Radio: 500m)

★ Puntuación de Viabilidad por Factor

Poder Adquisitivo (NSE) NSE predominante: C+. El ingreso promedio en el radio es de \$34,720 MXN por manzana.		★★★★★
Nivel de Competencia Se encontraron 3 negocios que cumplen con el filtro (Cafeterías, fuentes de sodas, neverías, refresquerías y similares). Un conteo alto sugiere saturación.		★★☆☆☆
Cercanía a Generadores de Flujo Flujo impulsado por 17 centros educativos y 16 centros de trabajo.		★★★★★
Contexto Regional (vs. Municipio) El perfil demográfico de este radio es superior al promedio socioeconómico municipal.		★★★★★

Resumen de Datos Clave

Indicador Clave	Valor en el Radio	Contexto Regional
Población Total (Radio)	4094 personas	4.1k habitantes / km ² aprox.
Nivel Socioeconómico (NSE)	C+	CP: C+
Población Ocupada	2117 personas	51.7% de la población total
Negocios (Filtro Aplicado)	3	Actividad: Cafeterías, fuentes de sodas, neverías, refresquerías y similares
Centros de Trabajo	16	Principal Sector: Servicios Profesionales (Legal/Técnico)
Centros Educativos	17	Sector Predominante: Privado

Introducción y Conclusiones del Estudio

El presente análisis evalúa el potencial para un negocio de cafetería en la ubicación designada. La **Puntuación General** de 4.1 sobre 5 indica una **buenas oportunidades de mercado**, sugiriendo condiciones favorables para la inversión.

El **Poder Adquisitivo** de los consumidores, evidenciado por una calificación de 4.5 estrellas, representa una fortaleza significativa, indicando la capacidad de gasto en productos y servicios de cafetería. La **Presión Competitiva**, con una calificación de solo 1.5 estrellas (3 negocios en la zona), es un **desafío importante** que requiere una estrategia de diferenciación agresiva. La **Cercanía a Generadores de Flujo** (escuelas y centros de trabajo) y la **Infraestructura de Soporte** (servicios públicos), ambos con 5 estrellas, son factores altamente positivos que aseguran un flujo constante de clientes potenciales y un entorno operativo favorable. El **Contexto Regional**, con 4.5 estrellas, refuerza la viabilidad del negocio al indicar una demanda superior a la del municipio en general. La mayor **oportunidad** reside en capitalizar el alto flujo de personas generado por las escuelas y centros de trabajo.

En conclusión, la entrada al mercado es **aconsejable**, pero requiere una **estrategia de diferenciación** clara y efectiva para mitigar la competencia existente. El enfoque principal debe ser ofrecer productos de alta calidad, un ambiente atractivo y promociones dirigidas al público estudiantil y laboral para capturar la mayor cuota de mercado posible, aprovechando el alto **potencial de consumo** y los **fuertes generadores de flujo** presentes en la zona.

Veredicto General: Oportunidad de Mercado Sólida

Puntuación Global

4.1 de 5 estrellas

Fortalezas Críticas (5/5)

- Infraestructura de Soporte:** La zona cuenta con excelente acceso a servicios públicos y complementarios.
- Cercanía a Generadores de Flujo:** Ubicación estratégica rodeada de escuelas y oficinas que garantizan tráfico peatonal.

Solidez Económica (4.5/5)

- El Poder Adquisitivo es alto**, validando la capacidad de compra para productos premium.

Alerta Estratégica

- La Presión Competitiva (1.5/5)** indica la presencia de competidores establecidos, lo que exige una estrategia de diferenciación clara.

Análisis de Viabilidad Financiera

Proyección de ingresos mensuales basada en el mercado objetivo y supuestos del negocio.

Parámetros del Análisis

Esta proyección se basa en los siguientes filtros y supuestos de negocio definidos en el paso anterior.

Sector de Negocio

Alimentos, Bebidas y Entretenimiento

Actividad Específica

Cafeterías, fuentes de sodas, neverías, refresquerías y similares

Población Objetivo (Género)

Ambos

Población Objetivo (Edad)

Cualquier rango de edad

Ticket Promedio por Cliente

\$150 MXN

Tasa de Captura del Mercado

5.5%

Mercado Objetivo Potencial

Estimación del tamaño del mercado dentro del radio de análisis, basado en los filtros demográficos seleccionados.

 5438
PERSONAS EN MERCADO OBJETIVO

 299
CLIENTES POTENCIALES MENSUALES

Proyección de Ingresos Mensuales

Escenario	Supuesto de Desempeño	Ingreso Mensual Estimado (MXN)
Bueno	+25% del desempeño regular	\$56,079.37
Regular	Desempeño base según filtros	\$44,863.50
Malo	-25% del desempeño regular	\$33,647.62
Proximidad	Estimación basada en la población capturada (Fija+Flotante) (3431 personas)	\$28,350.00 (189 clientes/mes)

Análisis y Consideraciones Financieras

El mercado objetivo de **5,438 personas** con un NSE C+ y un ingreso promedio por manzana de **\$34,720 MXN** indica un potencial de consumo moderado. El NSE C+ sugiere una población con capacidad para realizar gastos discrecionales, pero sensible al precio. Por lo tanto, el ticket promedio de **\$150 MXN** para un café debe ofrecer una propuesta de valor atractiva, ya sea en calidad, ambiente o experiencia.

La tasa de captura del **5.5%**, traduciéndose en **299 clientes mensuales**, parece optimista, pero no irrealizable. El éxito dependerá de la diferenciación del café frente a la competencia existente (otros cafés, panaderías, tiendas de conveniencia que ofrezcan café) y de la efectividad de las estrategias de marketing y fidelización. Un análisis exhaustivo de la competencia es crucial.

Los escenarios de ingresos reflejan la sensibilidad del negocio a la tasa de captura. El escenario "bueno" de **\$56,079 MXN** representa el potencial máximo si se alcanzan o superan las expectativas en la captación de clientes. El escenario "regular" de **\$44,863 MXN** indica un rendimiento dentro de lo esperado, mientras que el escenario "malo" de **\$33,648 MXN** señala un rendimiento inferior que podría requerir ajustes en la estrategia, como promociones, mejora del servicio o reevaluación del ticket promedio.

En conclusión, el potencial financiero del café es moderado y viable, pero requiere una gestión cuidadosa y una estrategia de diferenciación bien definida. La **recomendación clave** es realizar un estudio de mercado profundo, incluyendo un análisis de la competencia y una encuesta para validar el interés del mercado objetivo en el concepto específico del café, antes de realizar una inversión significativa. Se debe prestar especial atención a los costos operativos y la capacidad de mantener la calidad y el servicio bajo los diferentes escenarios de ingresos.

Proyecciones Financieras y Mercado Potencial

Tamaño del Mercado

- **5,438 personas totales en el radio de análisis (Residentes + Población Flotante).**
- **Ticket Promedio estimado: \$150 MXN (validado por perfil NSE C+).**

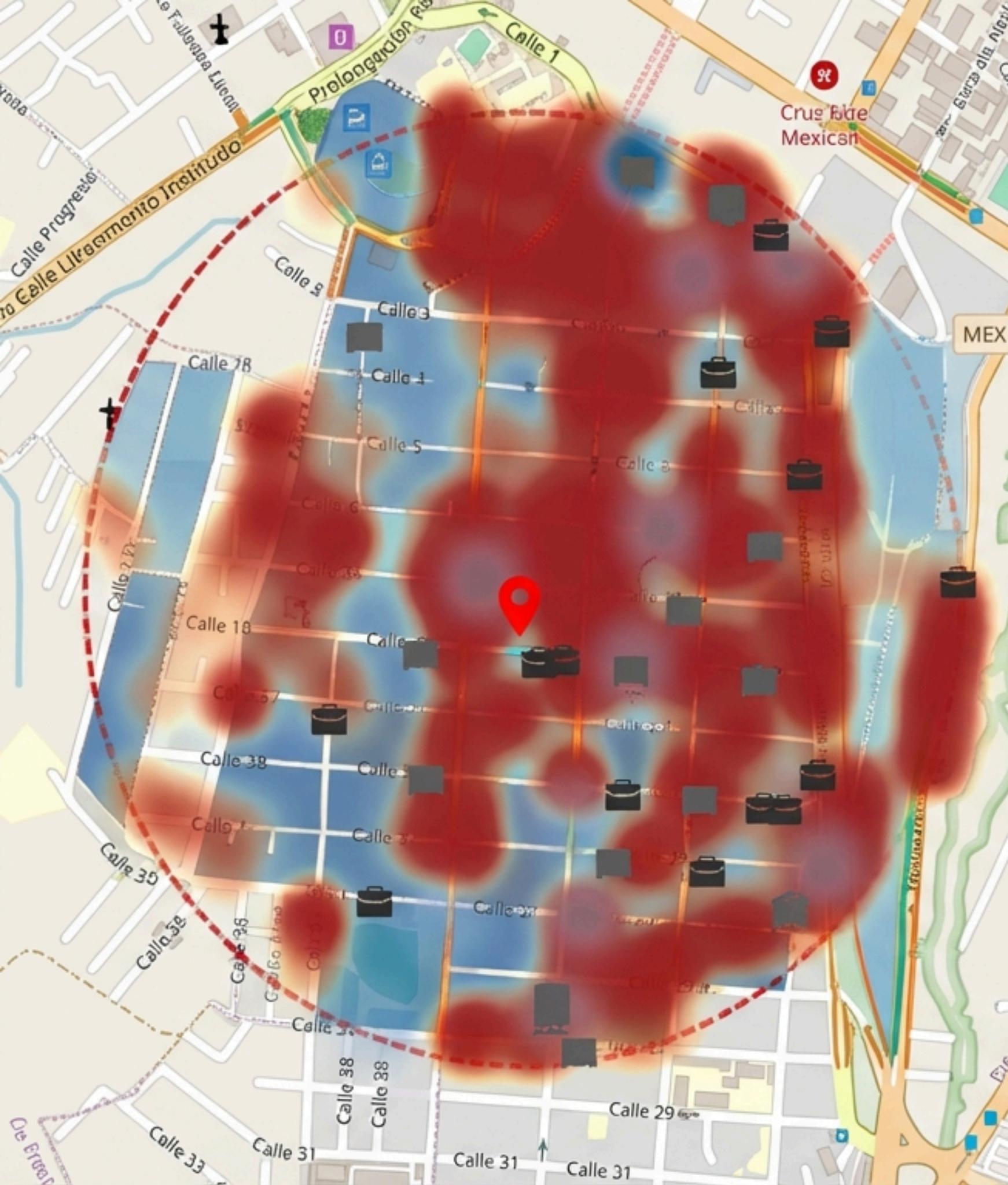
Estimación de Ventas Mensuales

Considerando una tasa de captura conservadora del 5.5% (~299 clientes recurrentes):

- Escenario Bueno: **\$56,079 MXN** mensuales.
- Escenario Regular: **\$44,863 MXN** mensuales.

Interpretación

El potencial financiero es moderado-alto. El volumen de mercado es suficiente para sostener la operación si se controlan los costos operativos.



Dinámica Geoespacial y Conectividad

Densidad de Actividad

- El mapa de calor revela una alta concentración de oficinas y comercios (zonas rojas) en el centro del radio.
 - Esto asegura actividad continua durante horarios laborales, no solo residencial.

Accesibilidad

- 139 rutas de transporte cruzan o tocan el radio de análisis.
 - Excelente conectividad para la llegada de clientes externos y personal.

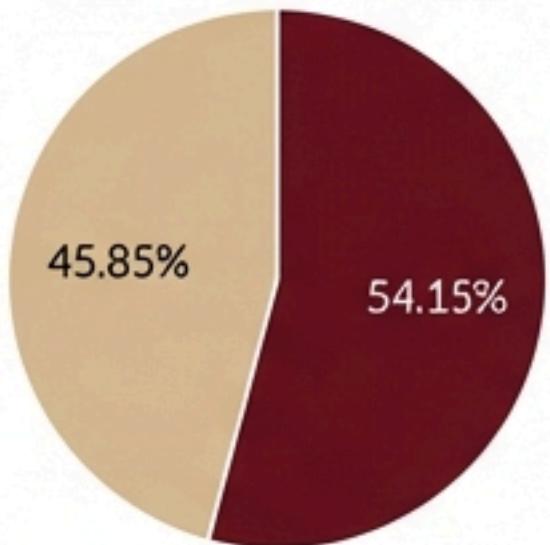
Entorno Físico

- Ecosistema mixto: comercial, servicios y educativo.
 - Alta 'walkability' (caminabilidad) favorece el tráfico peatonal.

Distribución de Género

Distribución de Género (500m)

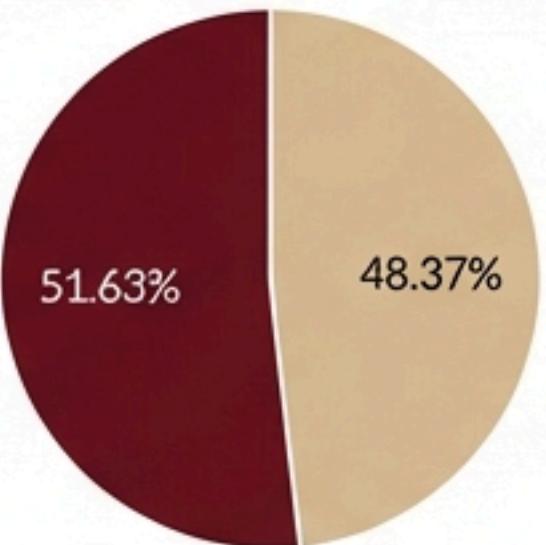
Mujeres Hombres



Población Ocupada

Población Ocupada (500m)

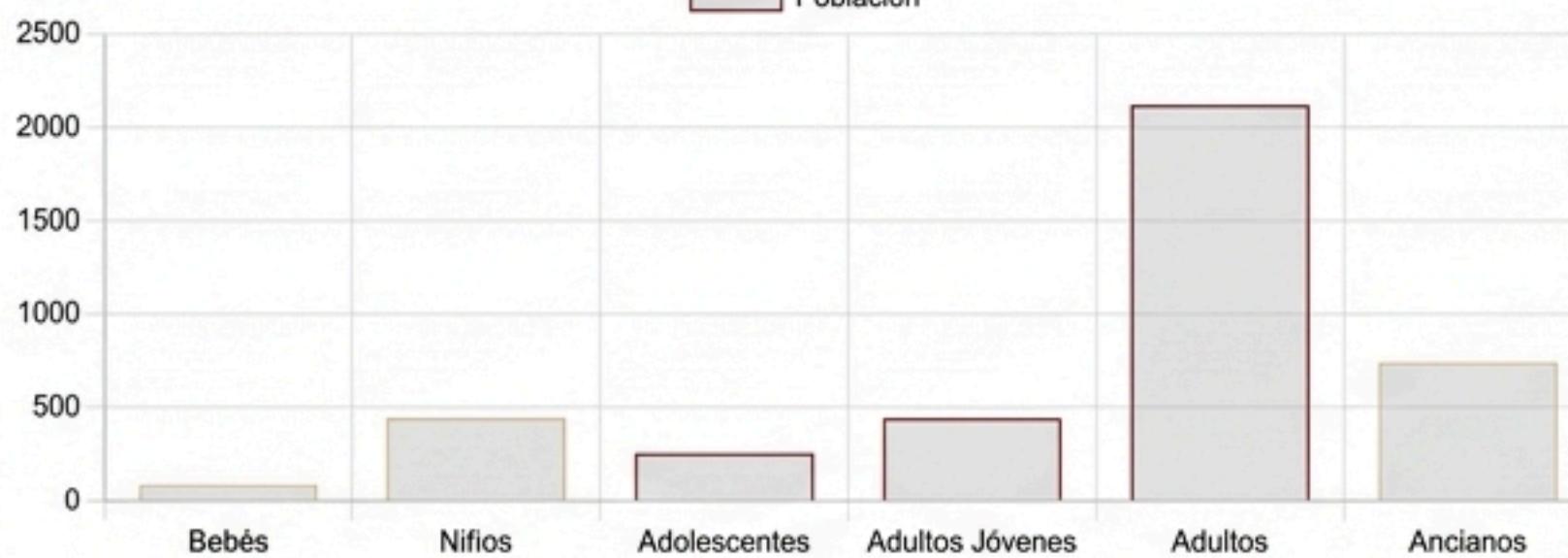
Ocupada No ocupada



Distribución de Edad

Distribución por Edad (500m)

Población



Perfil del Consumidor: Demografía

Género

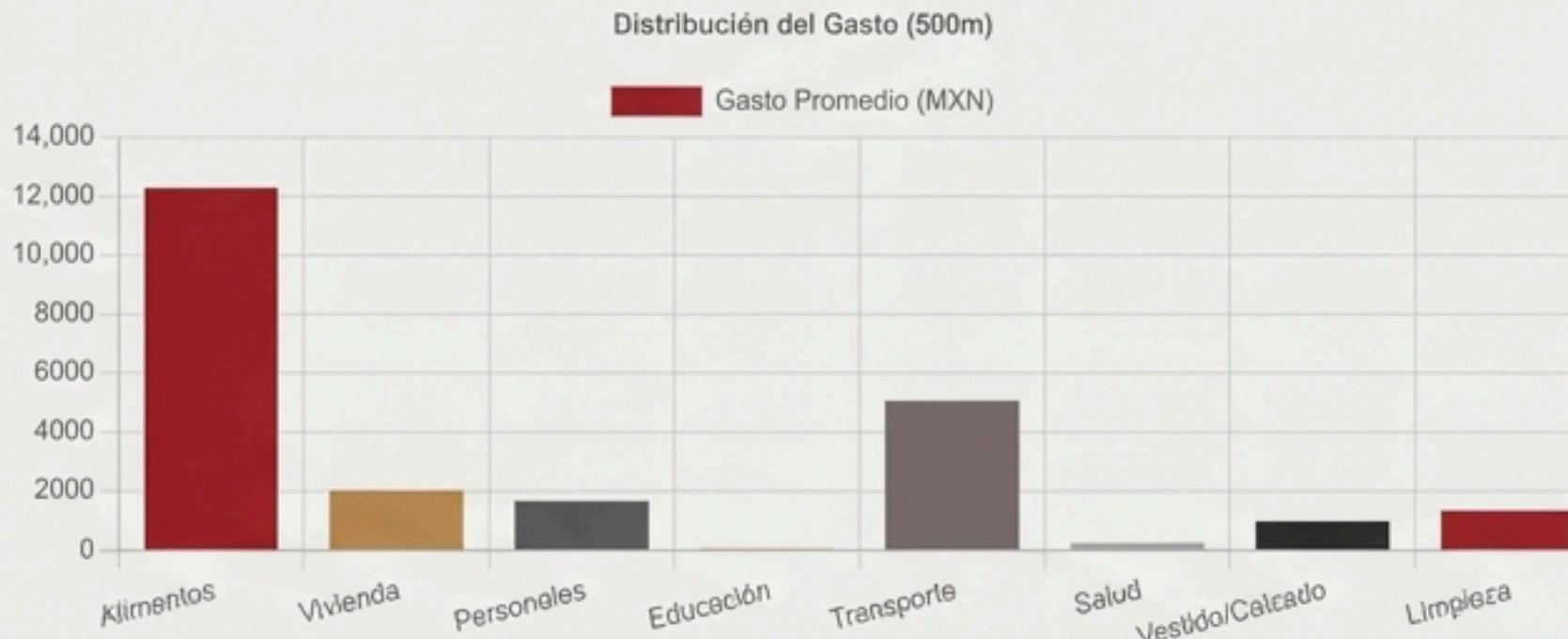
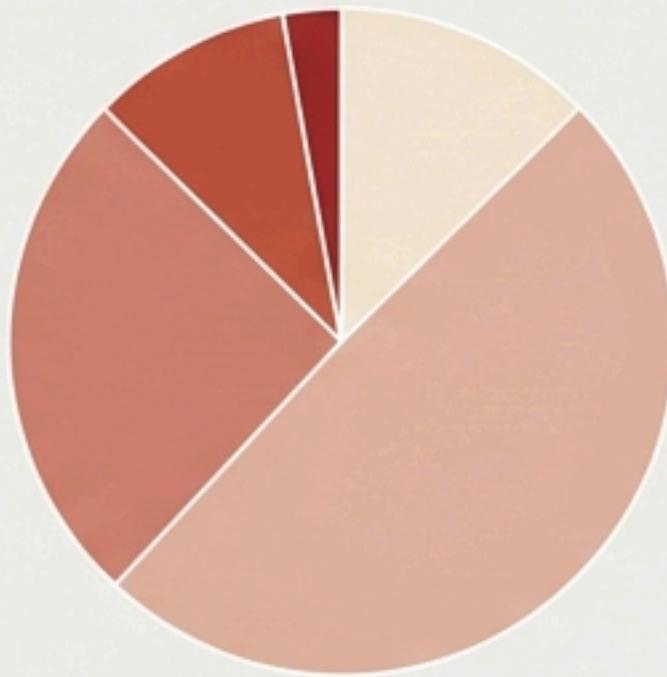
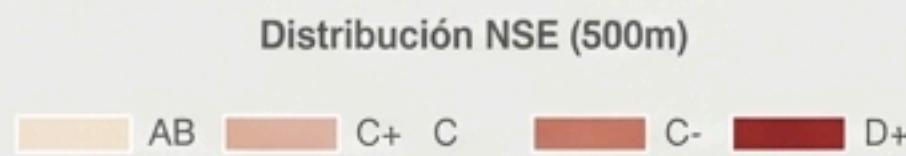
- Predominio femenino (54.15%).
- Implicación: El diseño del local y el menú deben resonar con preferencias estéticas y dietéticas de este segmento.

Ocupación

- 51.63% Población Ocupada.
- Indica un mercado con “prisa” y dinero propio, ideal para formatos “Grab & Go”.

Estratificación por Edad

- **Adultos (30-59 años):** Grupo mayoritario. Buscan calidad y confort.
- **Adultos Jóvenes (18-29 años):** Segmento secundario que busca WiFi, tendencias y espacio social.



Poder Adquisitivo y Nivel Socioeconómico

Clase Media Alta (NSE C+)

- Representa el 49.30% del radio. Es el segmento dominante.
- Este grupo valora la relación calidad-precio pero tiene capacidad para gastos discretionales.

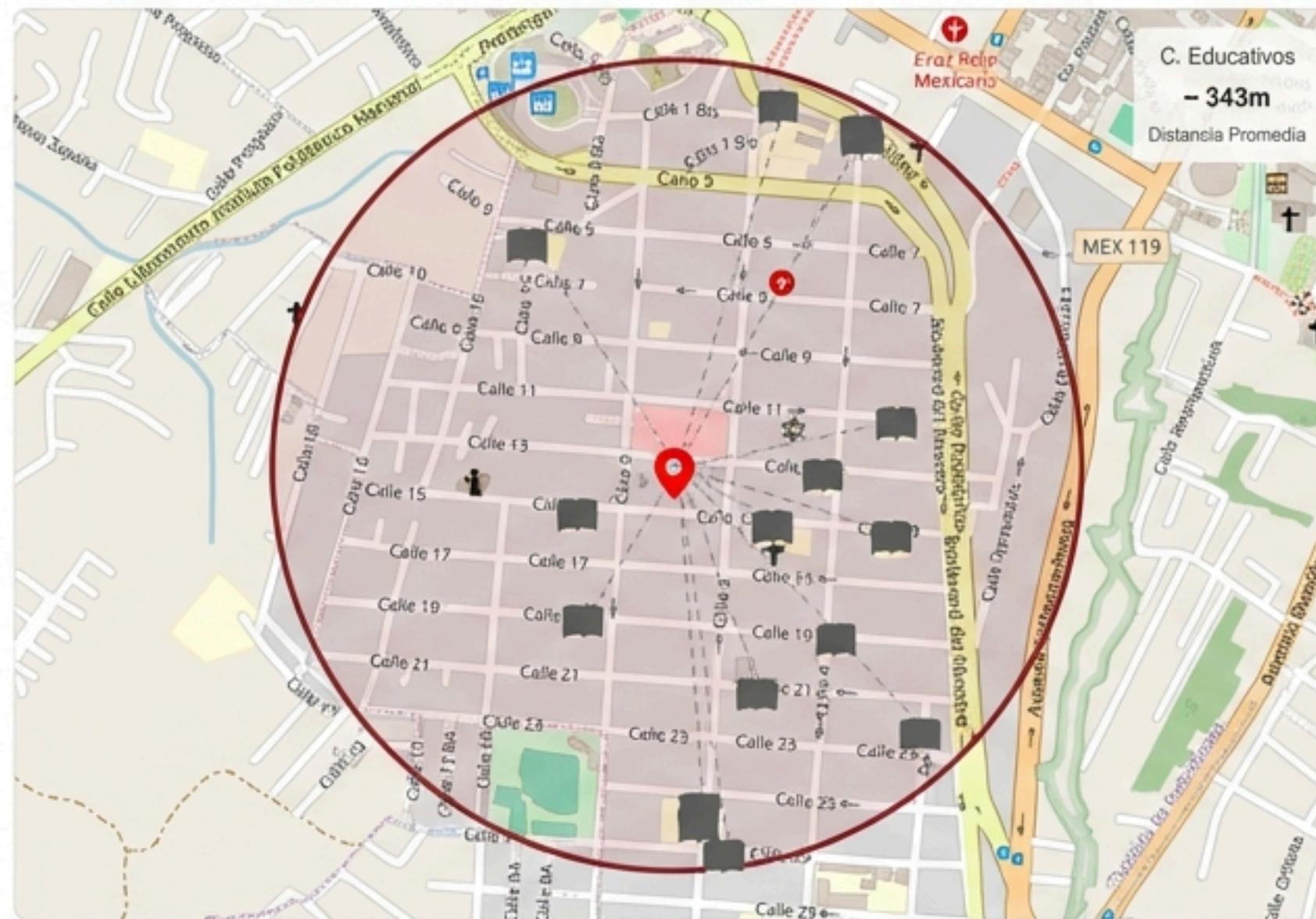
Ingresos

- Ingreso promedio por manzana: \$34,720 MXN.
- Significativamente alto para la región, confirmando solvencia.

Patrones de Gasto

- Alimentos es la categoría #1 de gasto (\$12,277 MXN promedio).
- Valida la disposición del mercado a consumir comida y bebida preparada.

Distribución de Centros Educativos en el Área



Top 5 Vialidades

Top 5 Vialidades con Centros Educativos

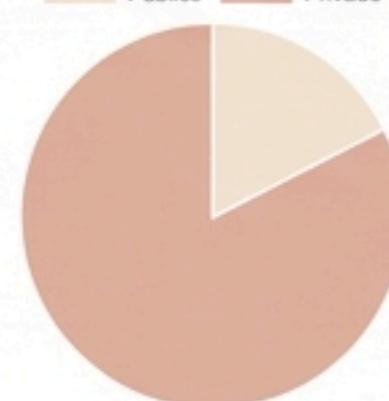
Número de Escuelas



Escuelas por Sector

Escuelas por Sector (Público/Privado)

Público Privado



Generador de Flujo #1: Sector Educativo

Volumen y Densidad

- 17 centros educativos identificados en el radio.
- Distancia promedio muy corta: 343 metros.

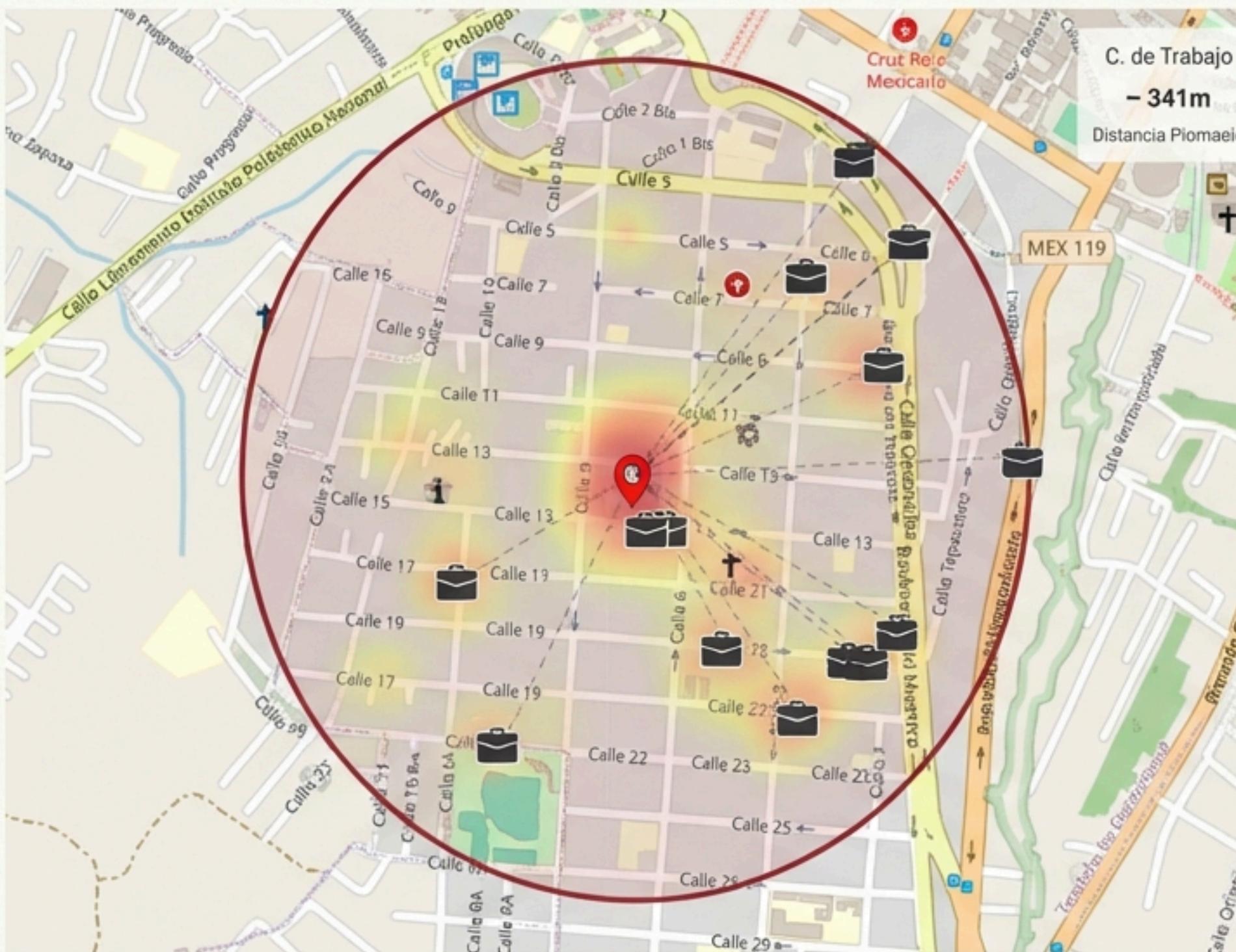
Perfil Económico Escolar

- 82.35% son Privados.
- Implica padres de familia con alto poder adquisitivo y estudiantes con dinero para snacks.

Oportunidades de Venta

- Mañanas: Café para padres y profesores.
- Tardes: Espacio de espera segura y snacks para alumnos (niveles multinivel y superior).

Distribución de Centros de Trabajo en el Área



Generador de Flujo #2: Centros de Trabajo

Presencia Corporativa

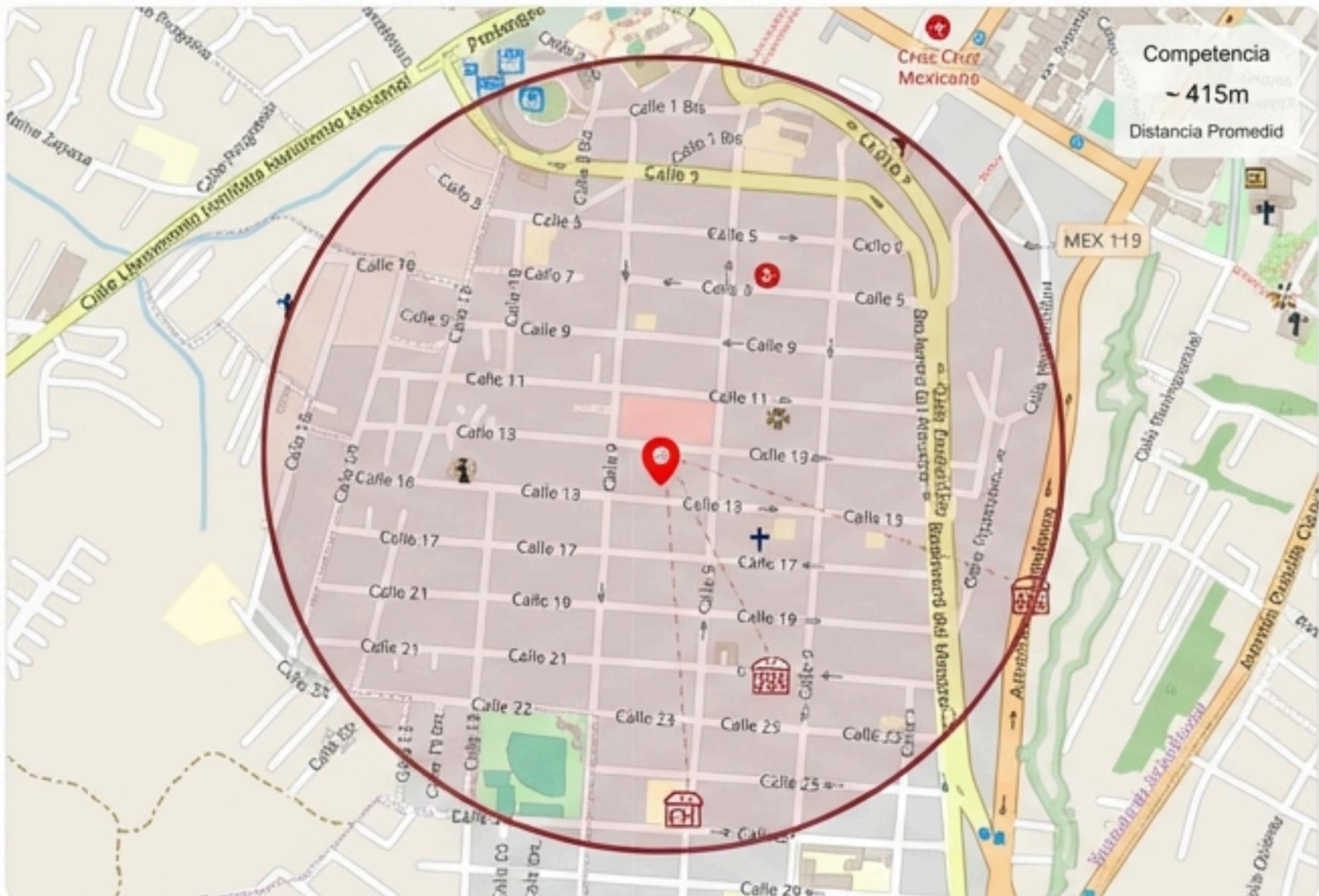
- 16 centros de trabajo en las inmediaciones (~341m de distancia).

Perfil Profesional

- Predominan Servicios Profesionales (Legal/Técnico) y Gestión de Inmuebles.
 - Público que consume café de especialidad y requiere espacios para reuniones informales.

Estrategia B2B

- Potencial para ofrecer servicios de catering (coffee breaks) a oficinas cercanas.
 - 100% ubicados fuera de plazas, facilitando el acceso directo desde la calle.



Top 5 Vialidades

Top 5 Vialidades con más Negocios (500m)

Número de Negocios



Análisis de Competencia Directa

Baja Saturación

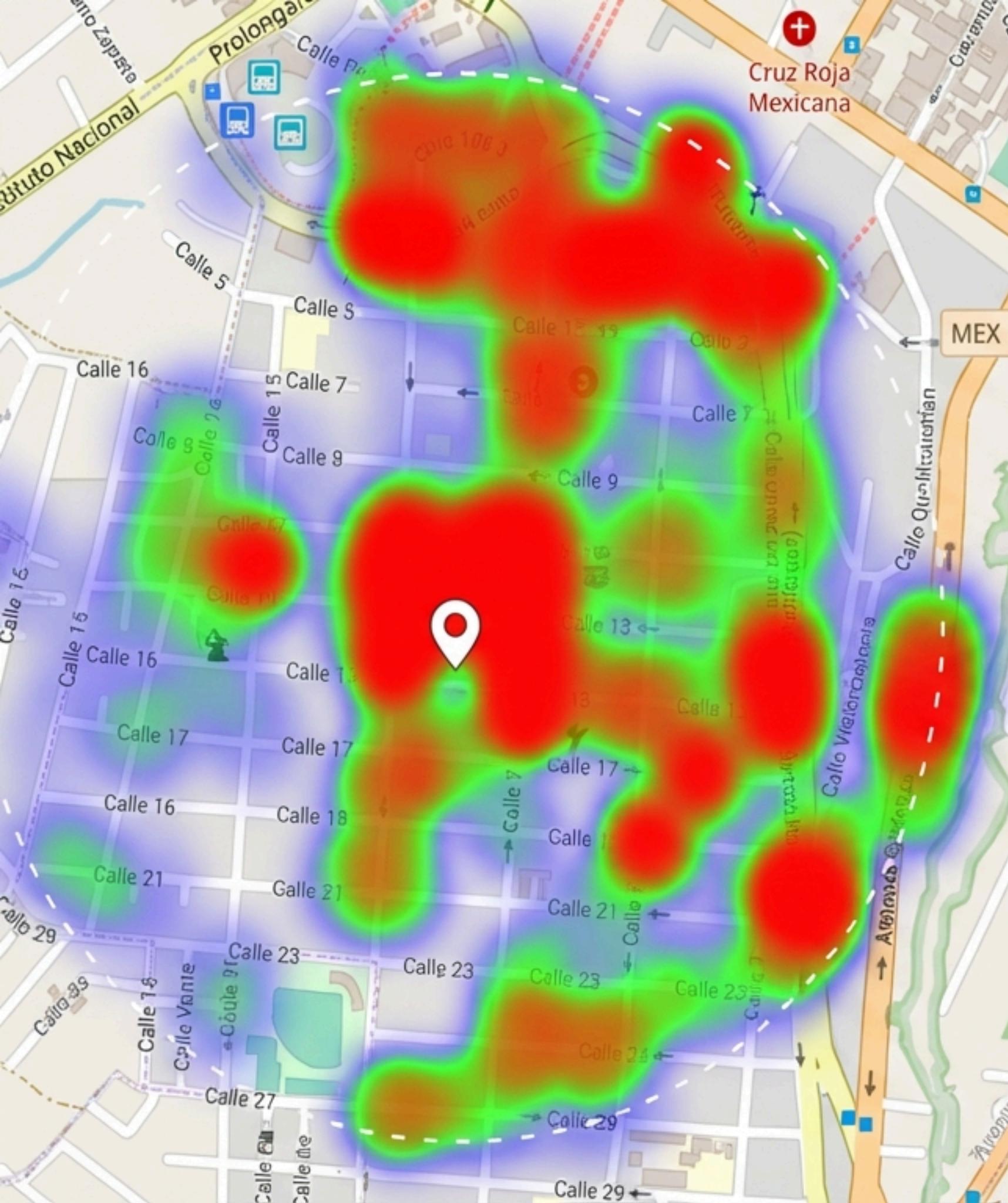
- Solo se detectaron 3 competidores directos en el radio de 500m.
- Oportunidad de entrada con baja fricción inicial.

Debilidad del Oponente

- Tamaño: Negocios micro (0 a 5 empleados).
- Vulnerables ante una propuesta profesionalizada con mejor branding y tecnología.

Ubicación

- La competencia se agrupa en vialidades principales (Independencia), dejando huecos en zonas intermedias.



Densidad Económica y Sinergias

Vitalidad Comerc

- 372 unidades económicas totales en el área.
 - Vocación clara hacia Comercio y Servicios.

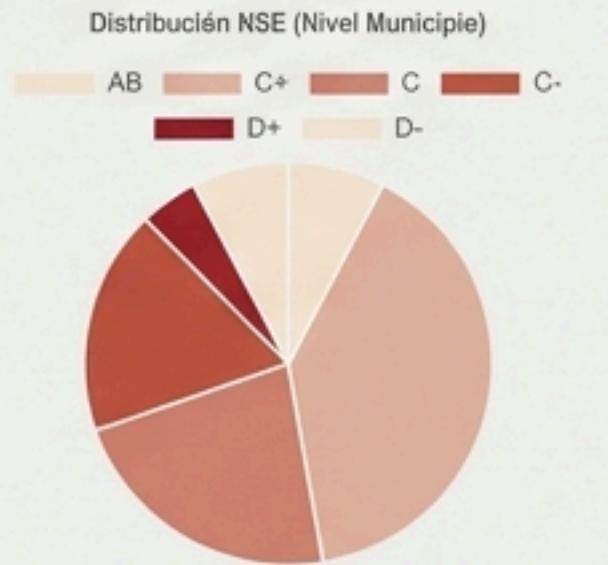
Negocios Complementario

- Alta presencia de salones de belleza, consultorios médicos y tiendas.
 - Generan tráfico peatonal “cautivo” que puede ser atraído a la cafetería mientras esperan.

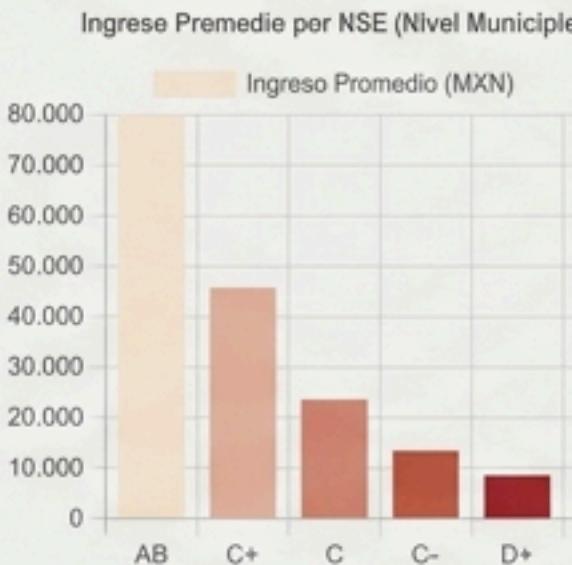
Corredor Princip

- Boulevard del Maestro es la arteria de mayor actividad económica.

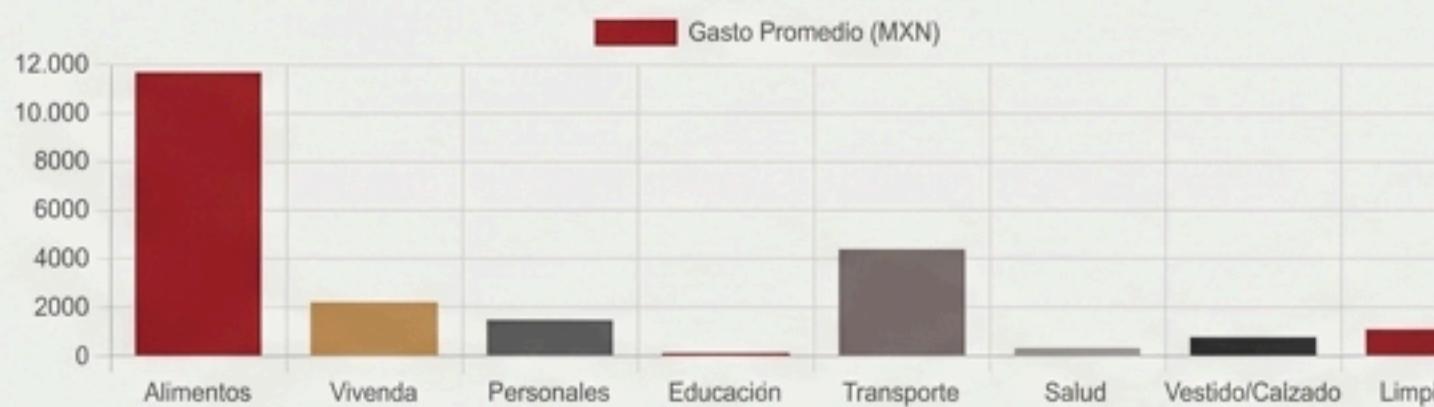
Distribución NSE (Municipio)



Ingreso Promedio (Municipio)



Distribución del Gasto (Municipio)



Resumen Demográfico (Municipio)

Indicador	Valor
Población Total (Municipio)	96,562
Hombres (Municipio)	45,501 (47.12%)
Mujeres (Municipio)	51,061 (52.88%)
Población Ocupada (Municipio)	49,847 (51.22%)
NSE Predominante (Municipio)	C+
Ingreso Promedio (Municipio)	\$29,260.30

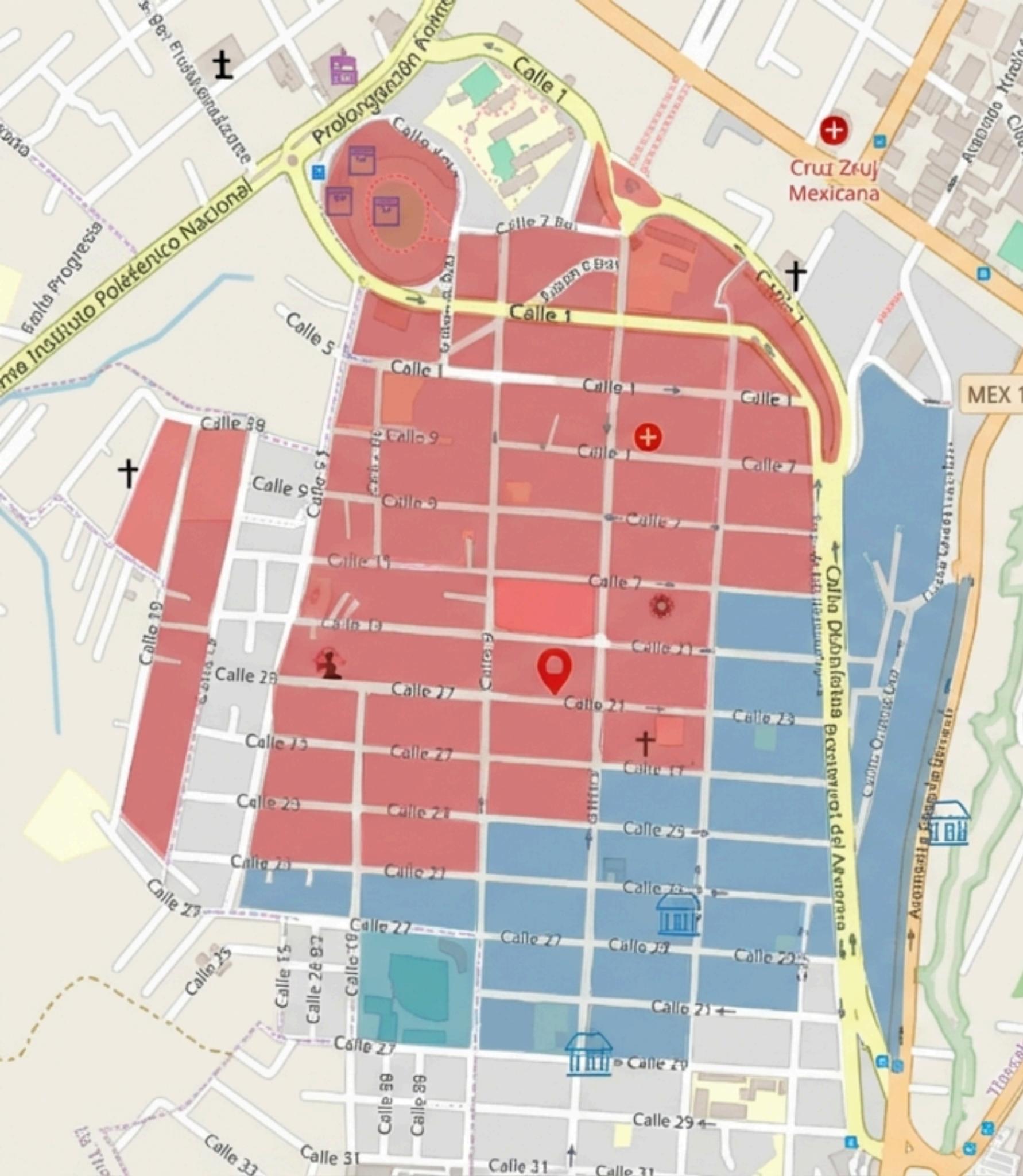
La 'Burbuja' de Valor: Contexto Regional

Comparativa de Ingresos

- Zona de Estudio: \$34,720 MXN (Promedio por manzana).
- Promedio Municipal: \$29,260 MXN.
- Conclusión: Ubicación en un cluster de mayor riqueza relativa.

Estructura Social

- El municipio es heterogéneo, pero La Loma Xicohtencatl concentra densamente a la clase media consolidada (C+).
- Facilita una estrategia de marketing enfocada y premium.



Dominio de Mercado por Proximidad

Cuota de Mercado Geoespacial

- Nuestra ubicación captura el **63%** del mercado potencial (zona roja).
- La competencia (zona azul) solo influye sobre el **37%**.

Calidad del Territorio

- Dominamos la mayor densidad de manzanas **NSE C+ y C**.
- La competencia está **replegada** hacia zonas con menor densidad de este segmento objetivo.

Ventaja Competitiva

- Tenemos el '**derecho de paso**' natural de los clientes de mayor valor.

Tendencias Históricas y Momento de Mercado



Ciclo de Aperturas

- El año 2024 registró el pico más alto de aperturas de negocios en la historia reciente de la zona.
- Señal de reactivación económica vigorosa post-pandemia.

Interpretación de Riesgo

- El mercado está en crecimiento ("Boom reciente").
- Momento ideal para invertir y posicionarse antes de una posible saturación futura.

Estrategias de Negocio Recomendadas

Sugerencias accionables basadas en el análisis integral para el sector "Alimentos, Bebidas y Entretenimiento".

1 Marketing de Hiperlocalización en Redes Sociales

- Aprovechar la alta densidad poblacional y el NSE C+ segmentando anuncios pagados en redes sociales (Facebook, Instagram) dentro de un radio de 1km a la redonda del café. Ofrecer promociones exclusivas a usuarios locales para generar tráfico inicial y lealtad.

2 Programa de Lealtad Digital con Recompensas Escalables

- Implementar un programa de lealtad digital (ej. app o tarjeta virtual) que recompense a los clientes frecuentes con descuentos crecientes, bebidas gratis o productos exclusivos según su nivel de gasto. Fomenta la retención y aumenta el ticket promedio.

3 Especialización en Café de Origen y Métodos de Preparación

- Diferenciarse de la competencia ofreciendo una selección de café de origen único y diversos métodos de preparación (ej. V60, Chemex, Prensa Francesa). Educar a los clientes sobre las diferencias y sabores para crear una experiencia premium y justificar precios ligeramente superiores.

4 Menú con Opciones Asequibles y Premium

- Ofrecer un menú diversificado con opciones para diferentes presupuestos, incluyendo café básico a precios competitivos y opciones premium (ej. lattes especiales, pasteles artesanales) con mayor margen de ganancia. Permite captar un público más amplio.

5 Optimización de la Experiencia en el Punto de Venta

- Diseñar un ambiente acogedor y estéticamente agradable, con música ambiental adecuada, Wi-Fi gratuito y personal capacitado para brindar un servicio excepcional. Crear un espacio donde los clientes quieran pasar tiempo y volver.

6 Implementación de un Sistema de Pedidos y Pagos Móviles

- Facilitar la experiencia del cliente con un sistema de pedidos y pagos móviles, permitiendo ordenar con anticipación y evitar colas. Integrar con el programa de lealtad para acumular puntos automáticamente.

7 Alianza con Negocios Locales Complementarios

- Establecer alianzas estratégicas con negocios locales complementarios (ej. librerías, tiendas de ropa, gimnasios) para ofrecer descuentos cruzados o promociones conjuntas. Ampliar el alcance a nuevos clientes y fortalecer la presencia en la comunidad.

8 Eventos Temáticos y Talleres de Café

- Organizar eventos temáticos regulares (ej. noches de música en vivo, catas de café, talleres de latte art) para atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes. Crear una atmósfera vibrante y un sentido de comunidad.

9 Colaboración con Influencers Locales

- Identificar y colaborar con influencers locales (micro-influencers) que tengan una audiencia relevante en la zona y el NSE C+. Ofrecerles muestras gratuitas y descuentos a cambio de reseñas y contenido en sus redes sociales.

Recomendaciones Estratégicas

• Diferenciación por Experiencia

Ganar mediante ambiente, WiFi de alta velocidad y comodidad. Convertirse en el “tercer espacio” (ni casa, ni oficina).

• Menú Dual

Mañana: Opciones rápidas y saludables para oficinistas.

Tarde: Bebidas “Instagrammables” y snacks para estudiantes.

• Marketing Hiperlocal

Campañas de fidelización (ej. “Descuento corporativo”) dirigidas a los 16 centros de trabajo cercanos.

• Validación Final

Realizar pruebas de afluencia en horarios pico escolares para ajustar horarios de apertura.

Viabilidad de Mercado: Proyecto Cafetería La Loma



POTENCIAL DEL ENTORNO Y MERCADO

Nivel Socioeconómico C+ Predominante

Representa el 49.3% del radio, asegurando capacidad de gasto para productos premium.

33 Generadores de Flujo Cercanos

17 centros educativos y 16 centros de trabajo garantizan tráfico peatonal constante y recurrente.



Veredicto de Viabilidad

El análisis confirma una oportunidad de mercado sólida con condiciones altamente favorables para la inversión.



VENTAJA COMPETITIVA Y ESTRATEGIA



Baja Saturación de Competencia

Solo existen 3 competidores directos; todos son negocios micro vulnerables a una propuesta profesionalizada.



\$44,863 MXN de Ingreso Mensual

Proyección estimada basada en un escenario de desempeño regular y un ticket promedio de \$150.



Estrategia de Menú Dual

Opciones rápidas para oficinistas en la mañana y bebidas "instagrammables" para estudiantes por la tarde.

Indicador Clave	Valor en el Radio (500m)
Población Total	5,488 personas (Fija + Flotante)
ingreso Promedio/Manzana	\$34,720 MXN
Gasto en Alimentos (Promedio)	\$12,277 MXN



Data Smart Grid

Para cualquier duda o comentario sobre la generación y el contenido de este reporte, o en caso de tu reporte se haya generado de manera incorrecta, por favor envíanos un mensaje en:

info@datasmartgrid.com.mx

¡Síguenos en nuestras redes sociales!



@datasmartgrid

Conclusión Ejecutiva

El análisis confirma la viabilidad del proyecto con una calificación de 4.1/5. Las condiciones demográficas (NSE C+) y competitivas (Baja saturación) son altamente favorables para una cafetería de calidad superior.

Siguientes Pasos: Desarrollo del Plan Operativo y Diseño Arquitectónico.