



**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

Regresar a Municipios

Buscar calle, colonia...

Análisis de Zona (Radio: 500m)

Población Total: 5543

(Fija: 4094 + Flotante: 1449)

Hombres (Total): 2787

Mujeres (Total): 2756

Manzanas (Residencial): 70

NSE Popular: C+

NSE Promedio: C+

Ingreso Prom/Manz: \$34592.12

Gasto Alimentos: \$12299.53

Análisis de Proximidad

(Manzanas)

Residentes Cercanos a Ti: 2162

Residentes Cercanos Compet.: 1935

Potencial Total (Radio)

\$45,754.50

(Base: 5546 pers. \* 5.5%)

POTENCIAL POBLACIÓN CERCANA

(REAL):

\$23,784.75

2883 Pers. Cercanas

(Resid: 2162 + Flot: 721)

Solo Residentes Cercanos: \$17,836.5

Distancia C. Trabajo (Radio 500m)

C. Trabajo: 18

Promedio: 345 m

Mínimo: 69 m

Máximo: 498 m

Distancia Negocios (Radio 500m)

Negocios: 5

Promedio: 438 m

Mínimo: 301 m

Máximo: 489 m

Map showing a selected area with a heatmap overlay. The map includes street names and a search bar at the top. The heatmap indicates different levels of activity or density within the selected area.

Estadísticas de la Zona

Distribución de Género

Mujeres 54.2%

Hombres 45.8%

Población Ocupada

Ocupada 51.7%

No ocupada 48.3%

Vista preliminar de la zona seleccionada.

## Resumen Ejecutivo y Puntuación de Ubicación

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

### ★ Puntuación de Viabilidad por Factor

<p><b>Poder Adquisitivo (NSE)</b></p> <p> NSE predominante: C+. El ingreso promedio en el radio es de \$34,720 MXN por manzana.</p> <p>★★★★★</p>	<p><b>Nivel de Competencia</b></p> <p>Se encontraron 3 negocios que cumplen con el filtro (Cafeterías, fuentes de sodas, neverías, refresquerías y similares). Un conteo alto sugiere saturación.</p> <p>★★☆☆☆</p>
<p><b>Cercanía a Generadores de Flujo</b></p> <p>Flujo impulsado por 17 centros educativos y 16 centros de trabajo.</p> <p>★★★★★</p>	<p><b>Contexto Regional (vs. Municipio)</b></p> <p>El perfil demográfico de este radio es superior al promedio socioeconómico municipal.</p> <p>★★★★★</p>
<p><b>Cercanía a Infraestructura Pública</b></p> <p>Se encontraron 13 establecimientos públicos (salud, gobierno, etc.) en el radio.</p> <p>★★★★★</p>	

### 📊 Resumen de Datos Clave

Indicador Clave	Valor en el Radio	Contexto Regional
Población Total (Radio)	4094 personas	4.1k habitantes / km² 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 **buena oportunidad 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 <i>(189 clientes/mes)</i>

### 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+).

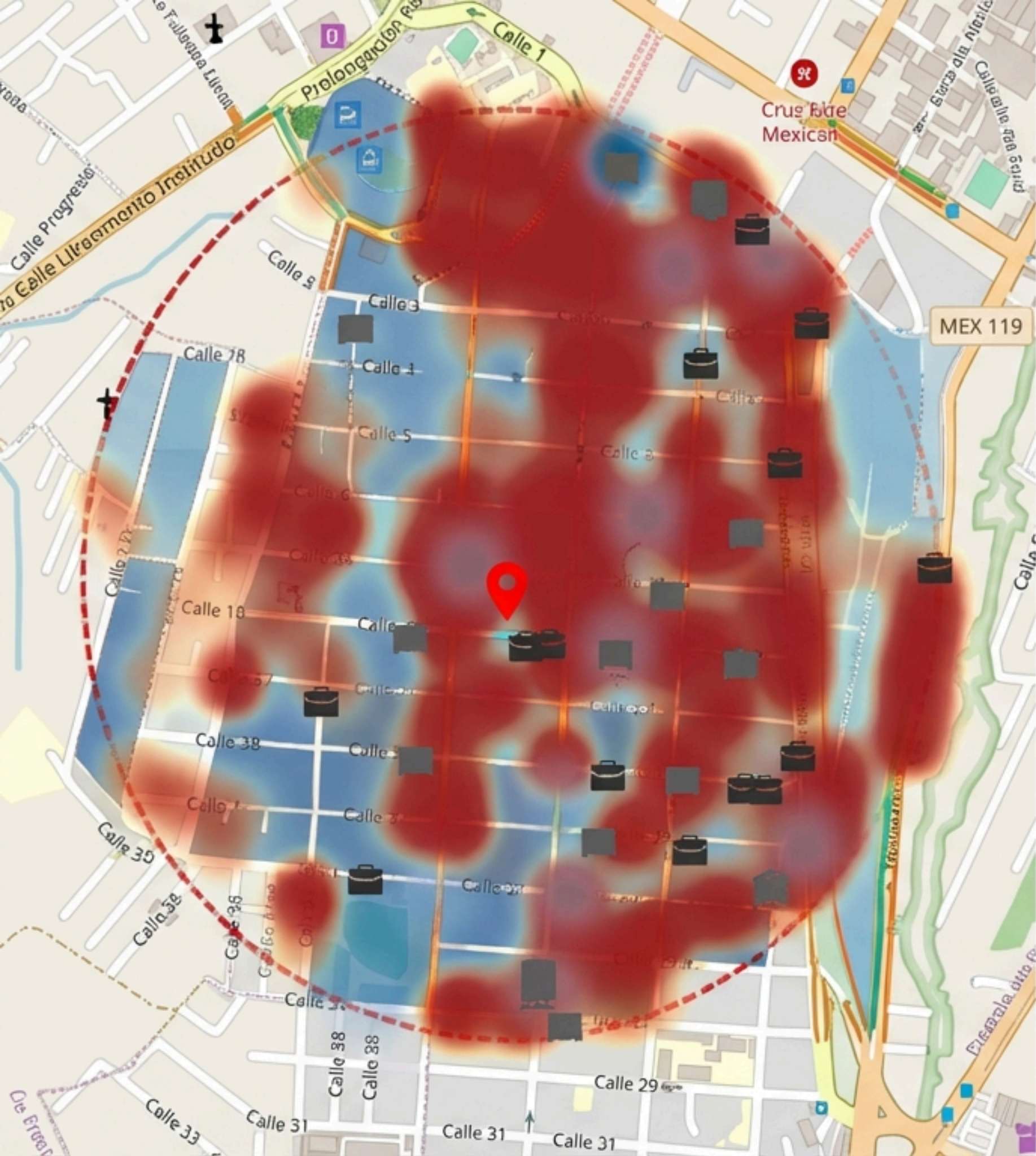
## Estimación de Ventas Mensuales

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.

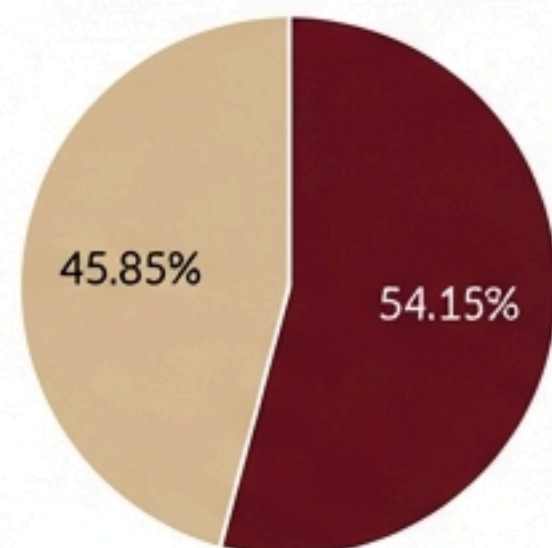
## Entorno Físico

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

## Distribución de Género

Distribución de Género (500m)

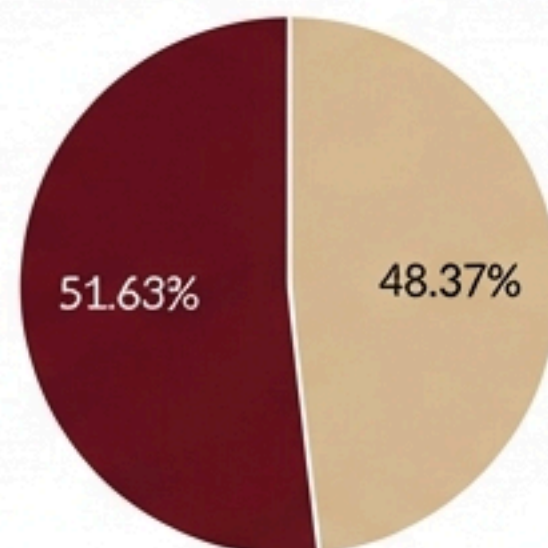
Mujeres Hombres



## Población Ocupada

Población Ocupada (500m)

Ocupada No ocupada



# 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.

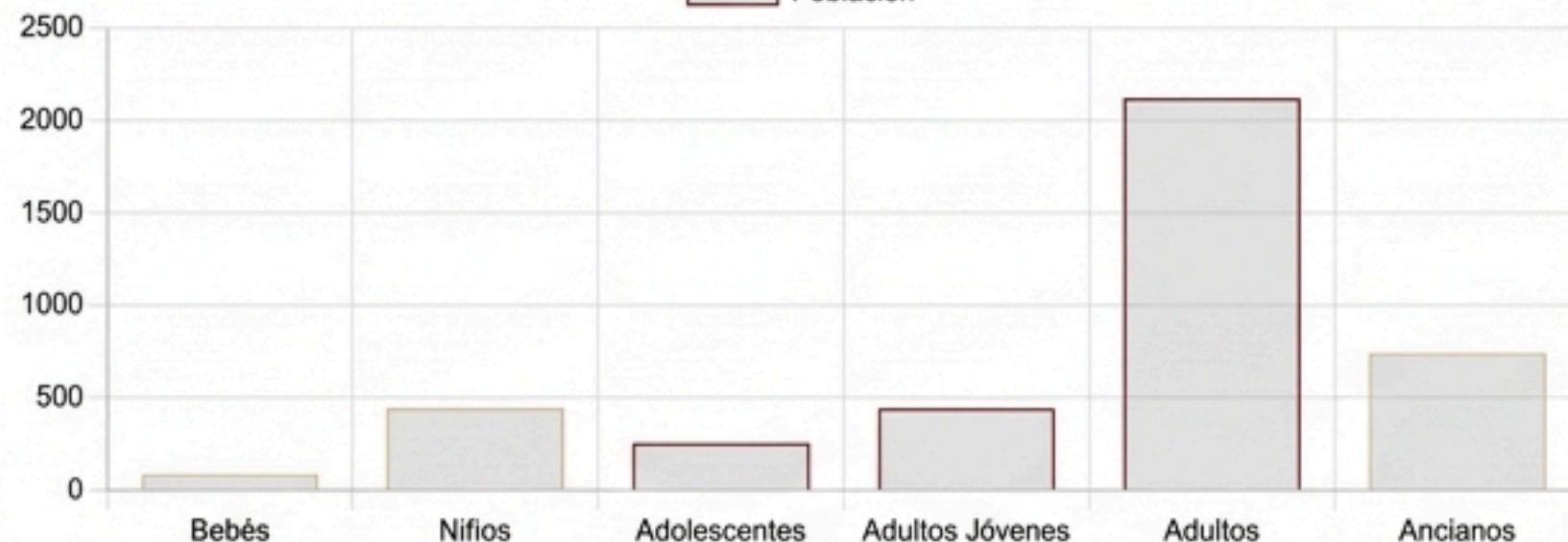
## Ocupación

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

## Distribución de Edad

Distribución por Edad (500m)

Población



## 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 discrecionales.

## Ingresos

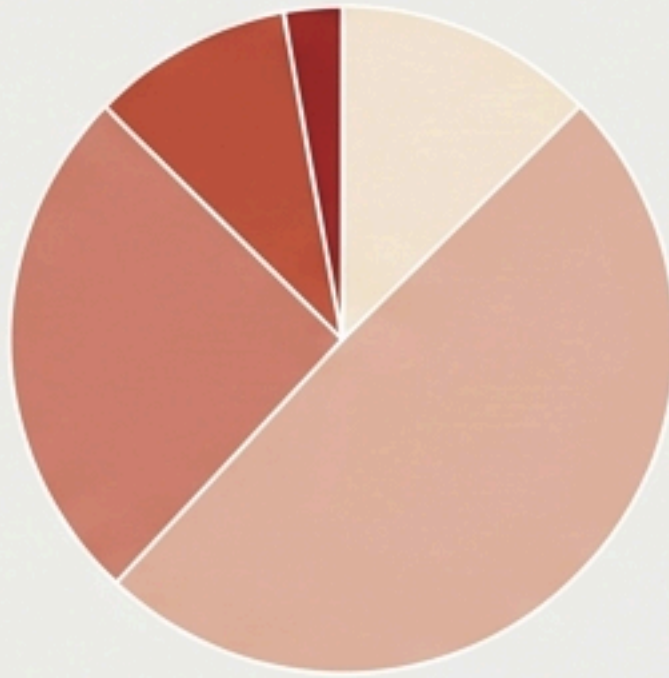
- Ingreso promedio por manzana: \$34,720 MXN.
- Significativamente alto para la región, confirmando solvencia.

## 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.

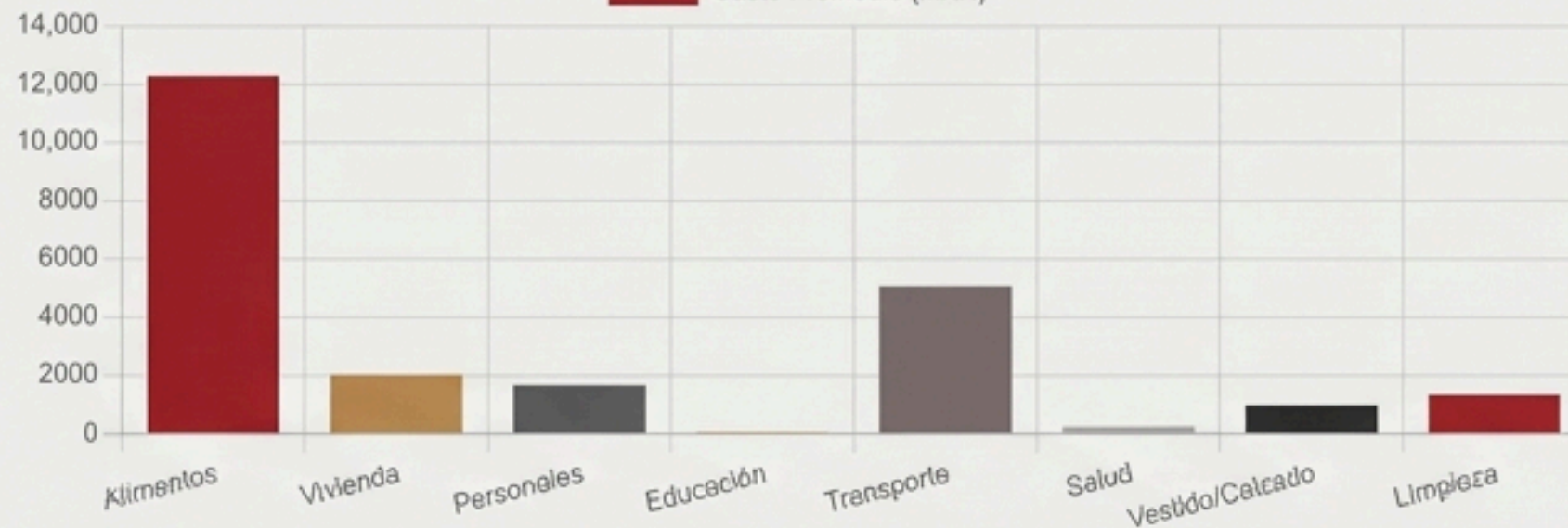
Distribución NSE (500m)

AB C+ C C- D+

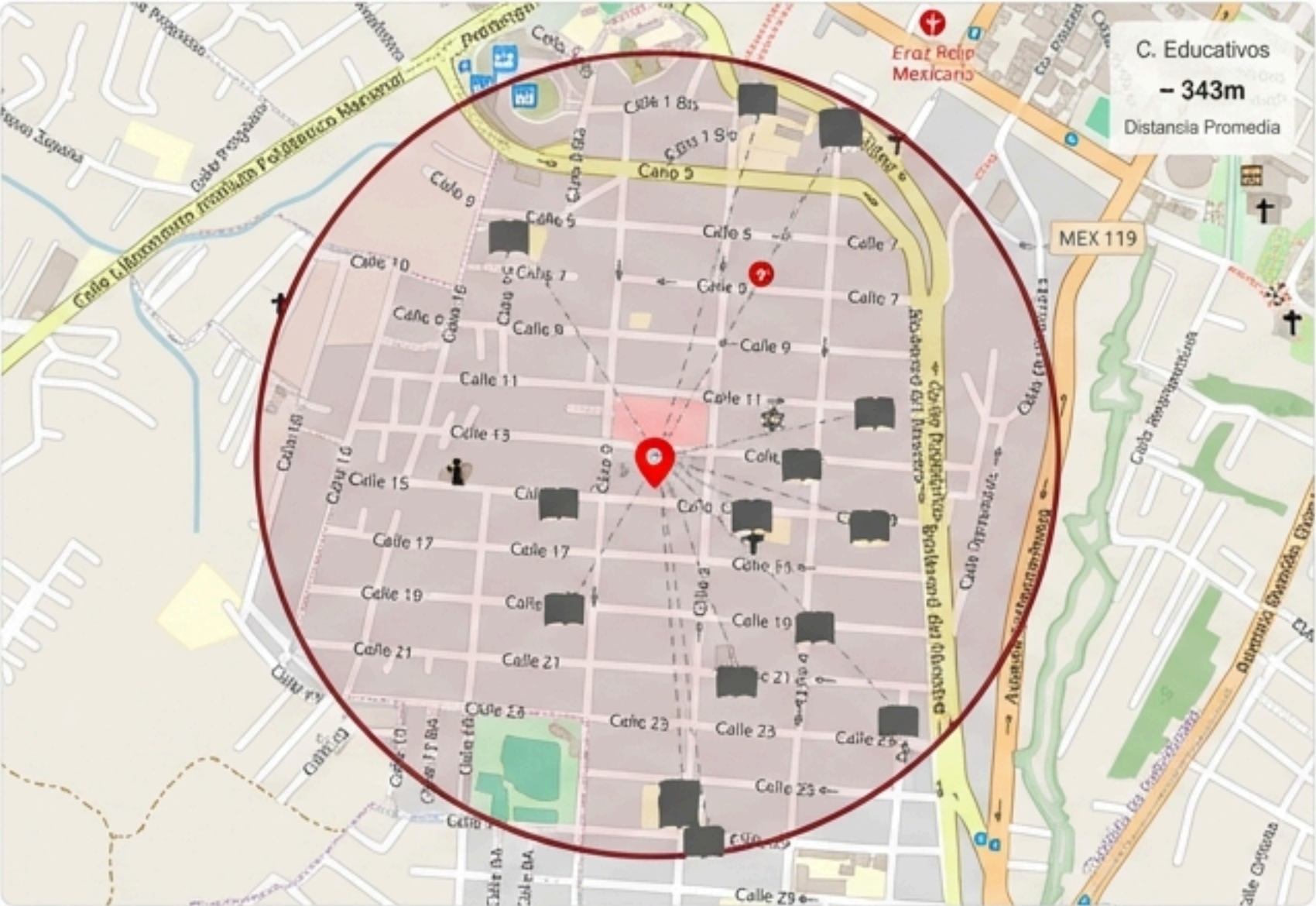


Distribución del Gasto (500m)

Gasto Promedio (MXN)



## Distribución de Centros Educativos en el Área



# Generador de Flujo #1: Sector Educativo

## Volumen y Densidad

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

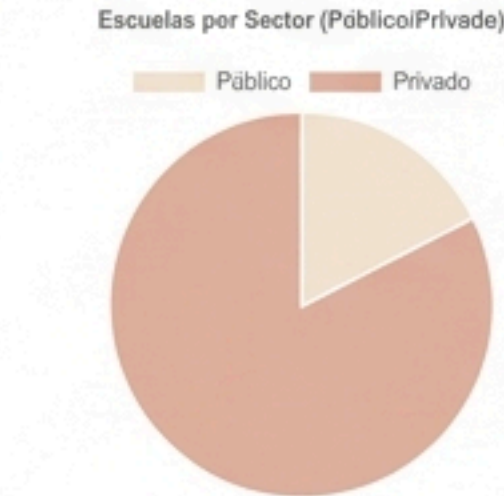
## Perfil Económico Escolar

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

### Top 5 Vialidades



### Escuelas por Sector



## Oportunidades de Venta

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

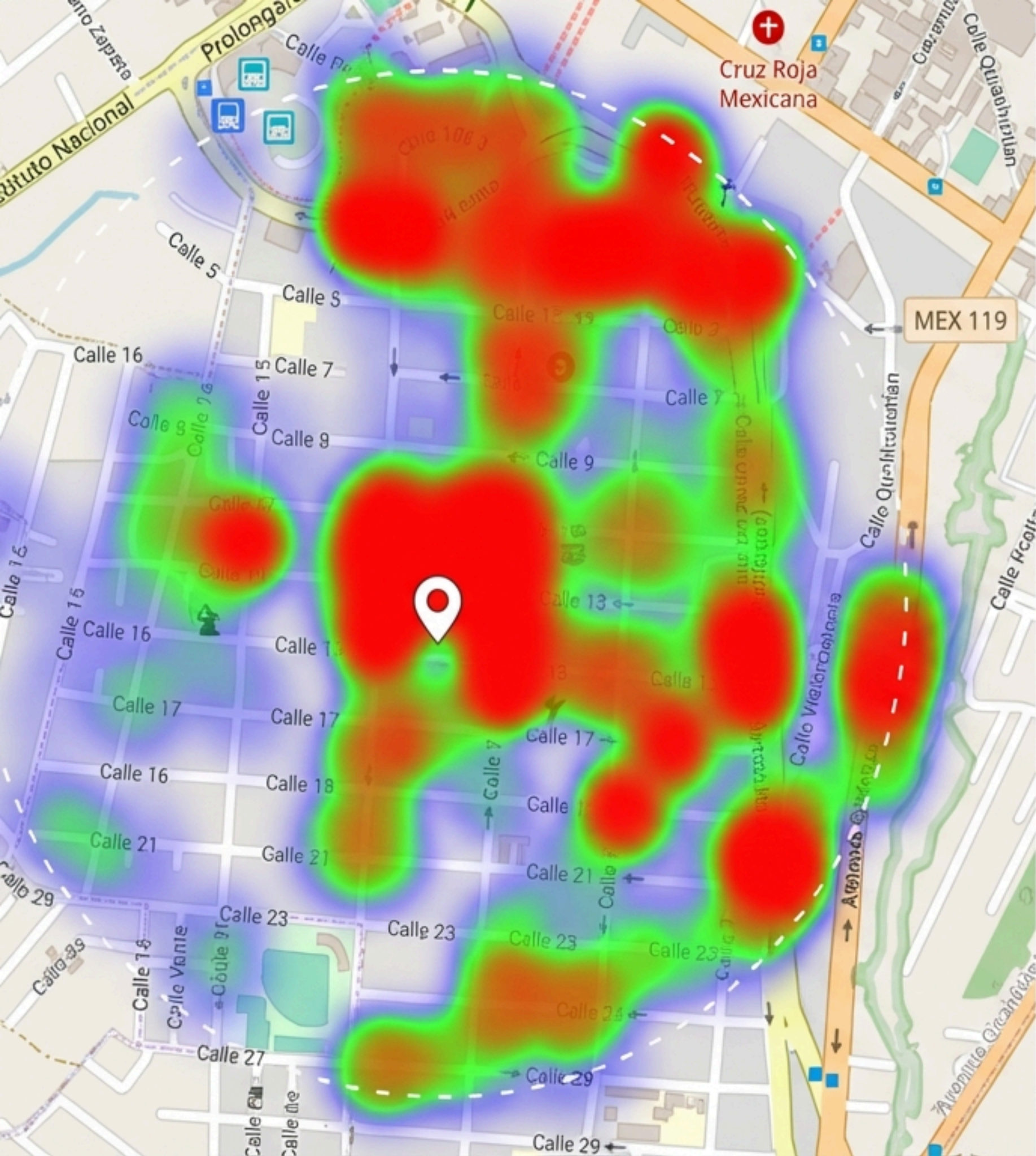
## Presencia Corporativa

- ## Perfil Profesional

- ## 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.





# Densidad Económica y Sinergias

## Vitalidad Comercial

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

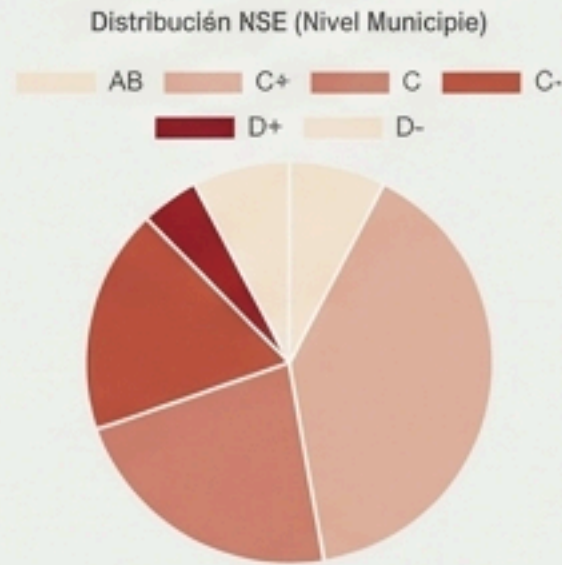
## Negocios Complementarios

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

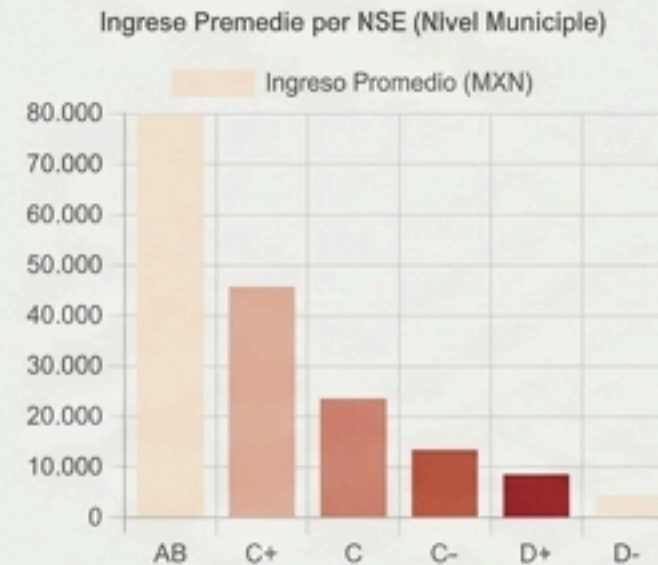
## Corredor Principal

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

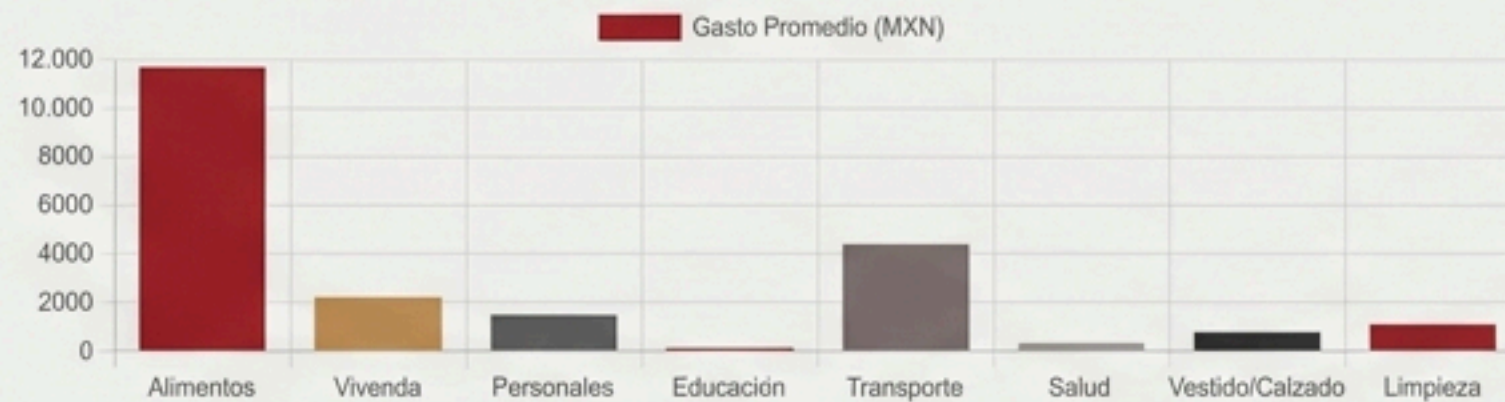
### Distribución NSE (Municipio)



### 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

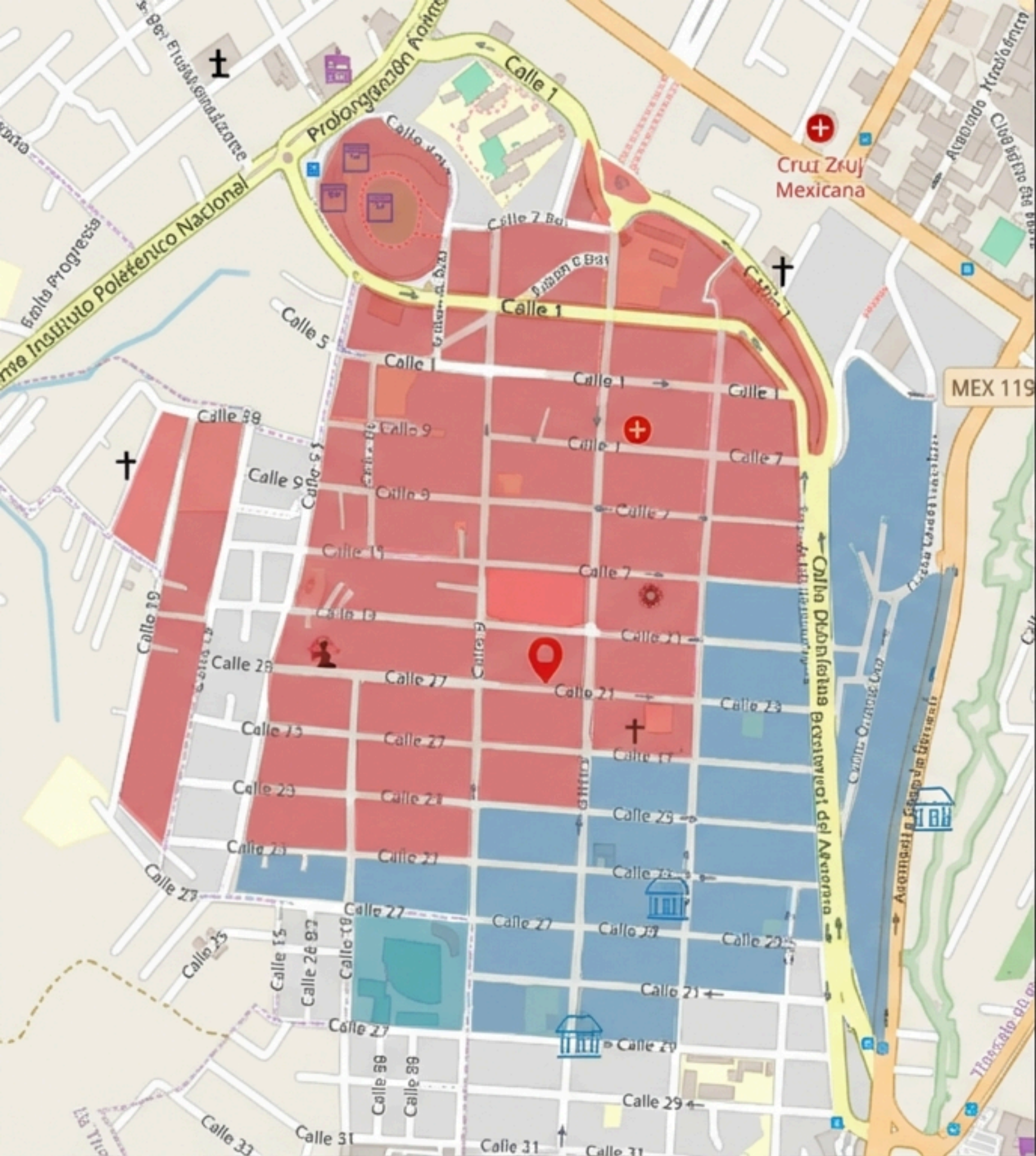
# La 'Burbuja' de Valor: Contexto Regional

## 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.

Negocios por Año de Alta (General)



# 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.

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



## 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.



**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](mailto: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.**

*Reporte generado con Inteligencia Artificial como herramienta de orientación preliminar.*