

# LA BATALLA POR EL TERCER ESPACIO

Outlook 2026: Cinetismo, Saturación e Inteligencia de Ubicación en el Mercado Mexicano.

En 2025, solo 10 colonias de la CDMX concentran más de **650 cafeterías**. La colonia Roma encabeza el ranking con **138 unidades**.

**89%**

**MARKET SHARE (STARBUCKS) EN COFFEE SHOPS**

El dominio masivo de Alsea obliga a los *challengers* a competir por **micro-ubicaciones quirúrgicas**. La esquina es el único activo que no pueden clonar.

**21.5%**

**CRECIMIENTO DE GASTO FUERA DE CASA**

El consumidor NSE C+ es híbrido. El café ya no es un producto, es un "**voto de ruta**". Si no estás en su isócrona de retorno, no existes.

**EL RIESGO: LA "TRAMPA DE LA GENTRIFICACIÓN"**

El boom de aperturas en zonas AAA está disparando las rentas por encima de los **\$600 MXN/m<sup>2</sup>**. Abrir hoy sin un análisis de **vulnerabilidad de acera** es, estadísticamente, una apuesta de pérdida.

# EL LADO DE LA **IDA** VS EL LADO DE **VUELTA**

El ticket promedio en el **lado de ida (AM)** está topado por la prisa: es consumo de impulso, *drive-thru* mental.

El ticket de de alta rentabilidad sucede en el **trayecto de retorno (PM)**. Es el "Tercer Espacio" donde el usuario gasta un ticket promedio de **\$211 MXN** sumando personalización y bakery.

# ARQUETIPOS DE EXPANSIÓN: LA FÍSICA DEL RETAIL

## PERFIL 01: THE BAKERY-CAFE CHALLENGER

Modelos basados en el **bakery premium**. Su éxito depende de dominar zonas AAA sin caer en la canibalización. Auditamos si el m<sup>2</sup> soporta la operación ante la saturación de cadenas base.

01  
**ALTA**

SENSIBILIDAD INMOBILIARIA

## PERFIL 02: HIGH-KINETISM CORNER SPECIALIST

Especialistas en la "lucha" por esquinas tácticas. Su *edge* es la narrativa de proximidad. Auditamos el ticket alto basándonos en la **física de la acera de retorno**.

02  
**CRÍTICO**

FACTOR DE ESQUINA

## PERFIL 03: THE GEN-Z ROTATION HUB

Modelos de **rotación extrema** y locales pequeños. Su rentabilidad no es el espacio, sino la frecuencia de paso peatonal puro capturada mediante datos de flujo dinámico.

03  
**MÁXIMA**

AGILIDAD DE TRÁFICO

### AXIOMA DE DOMINIO VEXTO

"Starbucks controla el volumen mediante la escala, pero los Challengers solo conquistan el mercado si logran dominar la **fricción de proximidad**."

# MÉTRICAS DEL VALOR URBANO 2026

2.2 MIL

MILLONES USD (MERCADO)

5.6%

CAGR PROYECTADO 2026-2035

\$600+

RENT/M<sup>2</sup> SAN PEDRO & POLANCO

## FACTOR DE SATURACIÓN

El **85% de los mexicanos** toma entre 1 y 3 tazas al día. Sin embargo, la oferta en áreas como Masaryk o Av. Pablo Neruda ya superó la masa crítica de demanda concurrente. No se trata de cuánta gente vive ahí, sino de cuánta gente **puede entrar** sin fricción.

## VULNERABILIDAD DE MARCA

Una marca de especialidad muere cuando se convierte en un **"sitio de paso obstruido"**. Auditamos la fluidez de acceso y la visibilidad de fachada ante el tráfico denso. Si el cliente tiene que rodear la manzana, ya lo perdiste.

Abrir una cafetería basándose únicamente en la **densidad poblacional concéntrica** es suponer que el cliente corporativo es estático. El consumidor NSE C+ fluye, y si usted no ubica su sucursal en el **lado de la acera de alta fricción nocturna**, su competencia atrapará el ticket alto perennemente.



## ¿SU EXPANSIÓN 2026 ES UNA CERTEZA TÉCNICA O UNA APUESTA CIEGA?

Alcanzar la dominancia 24/7 exige más que firmar locales en esquinas de alto flujo. VEXTO Intelligence audita el cinetismo urbano, decodifica isócronas de saturación y proyecta la rentabilidad real de su próximo *site* antes de invertir un solo peso. Descubra las micro-ubicaciones donde su competidor aún no llega.

VEXTO ES TU ALIADO EN TU PROCESO DE EXPANSIÓN