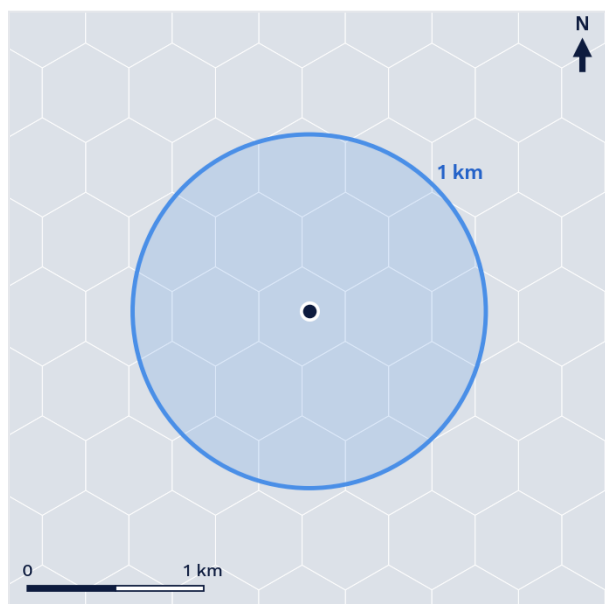


REPORTE CON GIRO

FLOrerÍA EN CALLE PITÁGORAS 936

Giro: Comercio al por menor de plantas y flores naturales · tipo Proximidad

Respuesta: **Sí conviene** · 70 de 100



Punto analizado y el área que analizamos (1 km a la redonda).

LUGAR	Calle Pitágoras 936, Colonia Narvarte Poniente, Ciudad de México
COORDENADAS	19.3843, -99.1591
CIUDAD	ZM Valle de México
TAMAÑO DE CIUDAD	Megalópolis · núcleo
ÁREA QUE ANALIZAMOS	1 km · de ahí llegan los clientes de un negocio de Proximidad
FECHA DEL REPORTE	16 de octubre de 2026

En 24 páginas te decimos qué tipo de negocio le queda a este punto, quién vive y trabaja alrededor, cuánta competencia hay y qué tan bien le iría a una florería, con la fuente, la fecha y qué tan seguro es cada dato.

¿Me conviene abrir aquí?

02

SÍ CONVIENE ABRIR UNA FLORERÍA AQUÍ: HAY MENOS COMPETENCIA DE LA NORMAL

VEREDICTO PARA UNA FLORERÍA

MOTIVOS

competencia con espacio

la zona lo empuja

zona de las más fuertes para este tipo

avenida comercial muy cerca

SÍ CONVIENE

LA ZONA Y TU TIPO DE NEGOCIO

Zona de vecinos + Proximidad

ALTA

La zona lo empuja. A 1 km, 42 de cada 100 viven y 34 vienen a trabajar

LA COMPETENCIA

13 a menos de 1 km

1 por cada 2 de lo normal

Contando los de más lejos, como si hubiera 32; lo normal serían unos 62

TIPO DE HOGAR MÁS COMÚN

Cúspide Capitalina

88% de los vecinos

Hogares de la Megalópolis

Veredicto para florería: sí conviene. Es un negocio de Proximidad: gana el más cercano a la casa. Con dos públicos, la Matriz Descifra dice que la zona lo empuja. Hay 13 a menos de 1 km y 48 más un poco más lejos, que cuentan menos. Contando a los de más lejos es como si hubiera 32; lo normal serían unos 62 (1 por cada 2 de lo normal). Entre 173 giros que pudimos comparar con la ciudad, queda en el lugar 7.

TRES HALLAZGOS

1.

El giro mejor calificado de la zona es lámparas y candiles (Proximidad): hay 1 y lo normal serían 4.
2.

Los vecinos dedican a hogar y muebles 23% más de su gasto que el promedio del país.
3.

Hay dos públicos casi iguales: a 1 km, de cada 100 personas, 42 viven aquí, 34 vienen a trabajar y 24 van de paso.

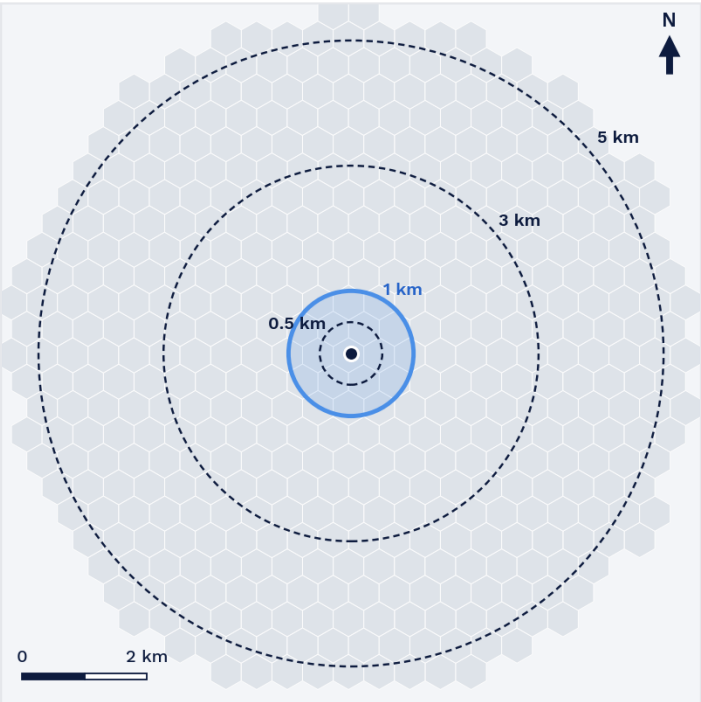
LO QUE HAY QUE VIGILAR

- **La zona tiene dos públicos.** 42 de cada 100 personas son vecinos y 34 son trabajadores: tu negocio tiene que servirle a los dos.

¿Desde dónde llegan mis clientes?

03

TUS CLIENTES LLEGAN DE HASTA 1 KM: UNOS 12 MINUTOS A PIE



Círculos de 0.5, 1, 3 y 5 km alrededor del punto; en azul, el área que analizamos en este reporte (1 km).

CIUDAD	ZM Valle de México
TAMAÑO DE CIUDAD	Megalópolis
POSICIÓN	Zona central de la ciudad
AVENIDA COMERCIAL	No sobre uno; Eje 1 Poniente Cuauhtémoc (corredor dominante) queda a 63 m
DENTRO DE UN CENTRO COMERCIAL	Sí, plaza comercial de barrio
CENTROS COMERCIALES A 1 KM	2

El punto está en Calle Pitágoras 936, Colonia Narvarte Poniente, Ciudad de México, en la zona central de ZM Valle de México, una ciudad de tamaño Megalópolis. No está sobre un corredor comercial; el más cercano, Eje 1 Poniente Cuauhtémoc (corredor dominante), queda a 63 m. El punto está dentro de una plaza comercial de barrio; a menos de 1 km hay 2 centros comerciales. Analizamos todo lo que está a menos de 1 km del punto.

CADA TIPO DE NEGOCIO ATRAE CLIENTES DESDE UNA DISTANCIA DISTINTA

El radio de un negocio es la distancia desde la que llegan sus clientes. Este reporte analiza la zona en el radio del tipo de tu giro (florería es Proximidad: 1 km); sin giro, en 1 km. Es el mismo en todo el documento.

TIPO DE NEGOCIO	QUÉ ES	RADIO
Destino	La gente viaja a propósito para llegar: muebles, especialistas, entretenimiento.	5 km
Recurrencia	El cliente vuelve seguido, con cita o costumbre: gimnasio, escuela, clínica.	3 km
Impulso	Se compra al pasar, sin planearlo: café, botana, antojo.	1 km
Proximidad	Gana el más cercano a la casa: abarrotes, farmacia, tortillería.	1 km
Conveniencia	Gana el que queda de paso, a cualquier hora: minisúper, cajero.	0.5 km

¿Cuánta gente vive, trabaja y pasa por aquí?

04

A 1 KM VIVEN CASI 59 MIL PERSONAS Y TRABAJAN UNAS 47 MIL

59 mil

viven a 1 km (aprox.)

47 mil

trabajan a 1 km (aprox.)

97 mil

celulares detectados a 1 km

0.8

trabajadores por cada vecino

	0.5 KM	1 KM · TU ÁREA	3 KM	5 KM
Vecinos (viven aquí)	14,695 más que el 75% de las zonas de tu ciudad	58,520 más que el 81% de las zonas de tu ciudad	461,895 más que el 82% de las zonas de tu ciudad	1,130,413 más que el 77% de las zonas de tu ciudad
Trabajadores (trabajan aquí)	11,159 más que el 97% de las zonas de tu ciudad	47,134 más que el 97% de las zonas de tu ciudad	423,415 más que el 98% de las zonas de tu ciudad	1,021,115 más que el 97% de las zonas de tu ciudad
Hogares	6,009	24,167	185,636	413,570
Celulares detectados	32,699 más que el 97% de las zonas de tu ciudad	97,496 más que el 96% de las zonas de tu ciudad	895,546 más que el 97% de las zonas de tu ciudad	2,224,828 más que el 96% de las zonas de tu ciudad

A 1 km viven casi 59 mil personas y trabajan unas 47 mil. Se detectan unos 97 mil celulares, una señal de cuánta gente pasa. Hay más gente trabajando que en el 97% de las zonas de la ciudad, y más vecinos que en el 81%. A 5 km ya viven unos 1.1 millones y trabajan unos 1 millones.

CÓMO SE LEE «MÁS QUE EL 99% DE LAS ZONAS DE TU CIUDAD»

Comparamos el círculo de este punto con círculos del mismo tamaño en toda la ciudad. «Más que el 99%» quiere decir que solo 1 de cada 100 zonas de la ciudad tiene más. Un 50% es una zona típica.

¿Quién anda por aquí: gente que vive, que trabaja o que pasa?

05

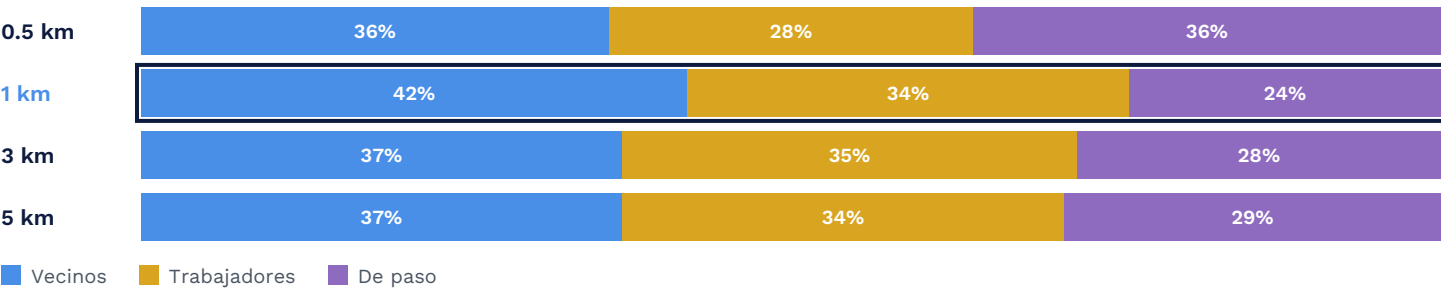
ZONA DE DOS PÚBLICOS: 42 DE CADA 100 SON VECINOS Y 34 TRABAJADORES



De cada 100 personas en la zona, 42 viven aquí, 34 vienen a trabajar y 24 van de paso (a 1 km).

Dos públicos: vecinos y trabajadores. Ninguno de los dos le saca 10 puntos al otro: a 1 km, los vecinos son 42 de cada 100 y la gente que viene a trabajar, 34. La zona se lee con los dos.

DE CADA 100 PERSONAS, POR DISTANCIA



A 1 km, de cada 100 personas, 42 viven aquí, 34 vienen a trabajar y 24 van de paso. La zona tiene dos públicos: los vecinos y la gente que viene a trabajar quedan a menos de 10 puntos, así que se lee con los dos. A 5 km el reparto cambia: 37 viven aquí, 34 vienen a trabajar y 29 van de paso de cada 100; ahí también hay dos públicos. Para un negocio que atrae clientes de cerca cuenta el primer reparto; para uno que los atrae de lejos, el del círculo más amplio.

VECINOS, TRABAJADORES Y GENTE DE PASO

Vecinos. La gente que vive en la zona.

Trabajadores. La gente que viene a trabajar a la zona (comercios, fábricas, hospitales, escuelas y otros empleos).

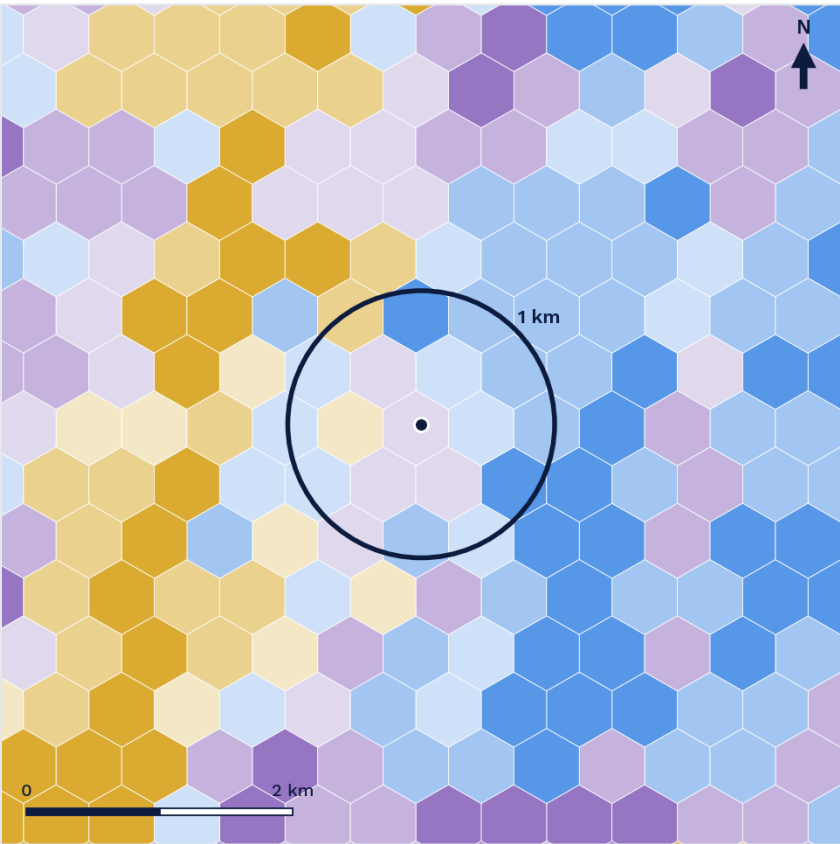
De paso. La gente de paso: no vive ni trabaja aquí (visitas, compras, tránsito).

Contamos personas dentro del círculo: los que viven ahí (Censo), los que trabajan ahí (empleo por zona) y los que pasan (estimados con los celulares que sobran después de vecinos y trabajadores; cuentan menos porque no están todos los días). El grupo con más gente predomina; si los dos primeros quedan a menos de 10 puntos, la zona tiene dos públicos.

¿Cómo se reparte esa gente en el mapa?

06

A 1 KM SE REPARTEN LA ZONA LOS VECINOS Y LOS TRABAJADORES



Cada zona del mapa con el color del grupo que tiene más personas: vecinos, trabajadores o gente de paso. Color fuerte: ese grupo es más de 60 de cada 100; claro: mezcla sin mayoría clara. El círculo marca el área que analizamos (1 km).

Más vecinos Más trabajadores Más gente de paso

Tono fuerte: más de 60 de cada 100 · claro: mezcla sin mayoría clara · gris: sin gente

DISTANCIA	ZONAS DEL MAPA	QUIÉN PREDOMINA
0.5 km	5	Vecinos y de paso
1 km	17	Vecinos y trabajadores
3 km	136	Vecinos y trabajadores
5 km	376	Vecinos y trabajadores

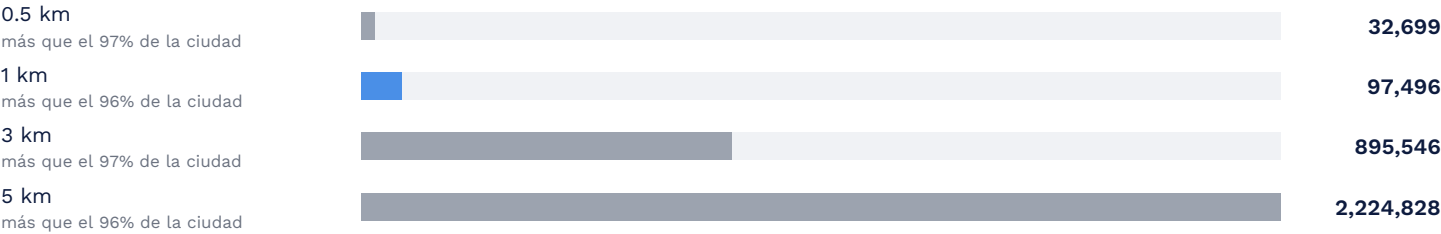
Cada zona del mapa toma el color del grupo con más personas; el tono claro es mezcla. Dentro del círculo de 1 km deberían verse mezclados el color de los vecinos y el de quienes vienen a trabajar.

¿Llega más o menos gente que antes?

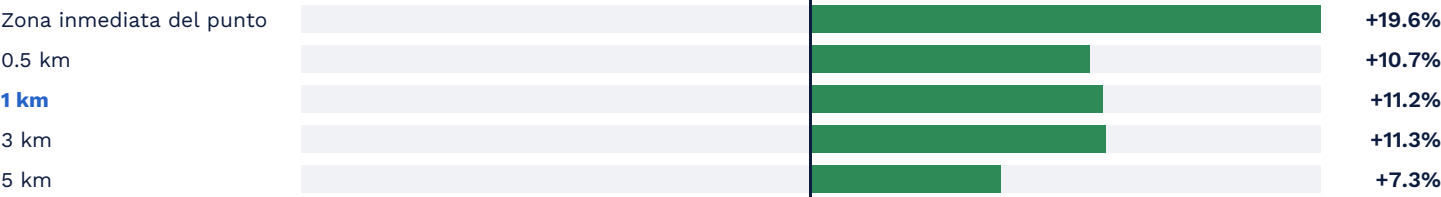
07

ENTRE 2010 Y 2020 LOS VECINOS A 1 KM AUMENTARON 11%

CELULARES DETECTADOS, POR DISTANCIA



CAMBIO EN EL NÚMERO DE VECINOS ENTRE 2010 Y 2020



A 1 km se detectan unos 97 mil celulares, más que en el 96% de las zonas de la ciudad. Es una señal de cuánta gente pasa, no un conteo de personas. Entre 2010 y 2020 el número de vecinos creció 11.2%. A 5 km los vecinos aumentaron 7.3%.

DE DÓNDE SALEN ESTAS CIFRAS

Celulares: teléfonos distintos detectados en la zona; miden cuánta gente pasa, viva o no ahí (son una señal, no un conteo de personas). Fuente: Panel comercial de movilidad de celulares (tres meses de 2023), 2023.

Crecimiento: cambio en el número de vecinos entre los dos últimos censos. Años: 2010 a 2020 (Censos de Población y Vivienda 2010 y 2020, INEGI).

¿Qué es la Matriz Descifra y para qué sirve?

08

LA MATRIZ DESCIFRA DICE QUÉ NEGOCIOS FAVORECE CADA CLASE DE ZONA

La Matriz Descifra es nuestra regla para saber qué tipos de negocio favorece cada clase de zona. Cruza quién está en la zona (vecinos, trabajadores o gente de paso) con el tipo de negocio (cómo llega el cliente) y dice si la zona lo empuja, lo permite o va en contra. Es la misma para todo el país.

QUIÉN ESTÁ EN LA ZONA ↓ · TIPO DE NEGOCIO →	DESTINO	RECURRENCIA	IMPULSO	PROXIMIDAD	CONVENIENCIA
VECINOS	BAJA	MEDIA	MEDIA	ALTA	MEDIA
TRABAJADORES	ALTA	ALTA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
DE PASO	ALTA	MEDIA	ALTA	MEDIA	MEDIA

ALTA

 la zona lo empuja

MEDIA

 la zona lo permite, pero no lo empuja

BAJA

 la zona va en contra

QUIÉN ESTÁ EN LA ZONA

Vecinos: La gente que vive en la zona.

Trabajadores: La gente que viene a trabajar a la zona (comercios, fábricas, hospitales, escuelas y otros empleos).

De paso: La gente de paso: no vive ni trabaja aquí (visitas, compras, tránsito).

LOS CINCO TIPOS DE NEGOCIO		
TIPO	QUÉ ES	RADIO
Destino	La gente viaja a propósito para llegar: muebles, especialistas, entretenimiento.	5 km
Recurrencia	El cliente vuelve seguido, con cita o costumbre: gimnasio, escuela, clínica.	3 km
Impulso	Se compra al pasar, sin planearlo: café, botana, antojo.	1 km
Proximidad	Gana el más cercano a la casa: abarrotes, farmacia, tortillería.	1 km
Conveniencia	Gana el que queda de paso, a cualquier hora: minisúper, cajero.	0.5 km

¿Qué tipos de negocio favorece esta zona?

09

CON DOS PÚBLICOS, LA ZONA EMPUJA NEGOCIOS DE DESTINO, RECURRENCIA Y PROXIMIDAD

TU ZONA TIENE DOS PÚBLICOS

Vecinos + Trabajadores

42% y 34% a 1 km

DESTINO	RECURRENCIA	IMPULSO	PROXIMIDAD	CONVENIENCIA
ALTA	ALTA	MEDIA	ALTA	MEDIA

LA MATRIZ DESCIFRA, CON LOS DOS PÚBLICOS DE TU ZONA RESALTADOS

QUIÉN ESTÁ EN LA ZONA ↓ · TIPO DE NEGOCIO →	DESTINO	RECURRENCIA	IMPULSO	PROXIMIDAD	CONVENIENCIA
VECINOS TU ZONA	BAJA	MEDIA	MEDIA	ALTA	MEDIA
TRABAJADORES TU ZONA	ALTA	ALTA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
DE PASO	ALTA	MEDIA	ALTA	MEDIA	MEDIA

Con dos públicos (vecinos y trabajadores casi por igual) cuentan los dos, y cada tipo toma lo mejor de ambos. Según la Matriz Descifra, la zona empuja a Destino, Recurrencia y Proximidad. Permite, pero no empuja, a Impulso y Conveniencia. No va en contra de ninguno.

Dos públicos: los vecinos (42%) y la gente que viene a trabajar (34%) quedan a menos de 10 puntos. Los dos cuentan; arriba, para cada tipo, lo mejor de los dos.

¿Qué tanto favorece esta zona a mi tipo de negocio?

10

ESTA ZONA DE VECINOS EMPUJA LOS NEGOCIOS DE PROXIMIDAD

TU GIRO

Florería

Comercio al por menor de plantas y flores naturales

→

SU TIPO

Proximidad

Gana el más cercano a la casa · radio 1 km

→

QUÉ TANTO LA FAVORECE LA ZONA

Zona de vecinos + Proximidad

ALTA

La zona lo empuja

QUIÉN ESTÁ EN LA ZONA ↓ · TIPO DE NEGOCIO →	DESTINO	RECURRENCIA	IMPULSO	PROXIMIDAD	CONVENIENCIA
VECINOS TU ZONA	BAJA	MEDIA	MEDIA	ALTA	MEDIA
TRABAJADORES TU ZONA	ALTA	ALTA	MEDIA	MEDIA	MEDIA
DE PASO	ALTA	MEDIA	ALTA	MEDIA	MEDIA

Florería es un negocio de Proximidad: gana el más cercano a la casa. Con dos públicos, toma lo mejor de los dos: la zona lo empuja.

LO QUE HEMOS VISTO EN ZONAS COMO ESTA

- Matriz Descifra, nivel ALTA: la zona empuja este tipo de negocio.
- Hay dos públicos casi iguales: a 1 km, de cada 100 personas, 42 viven aquí, 34 vienen a trabajar y 24 van de paso.

¿Qué tipos de hogar viven alrededor?

11

88 DE CADA 100 VECINOS SON HOGARES DE CÚSPIDE CAPITALINA

59 mil

vecinos a 1 km (aprox.)

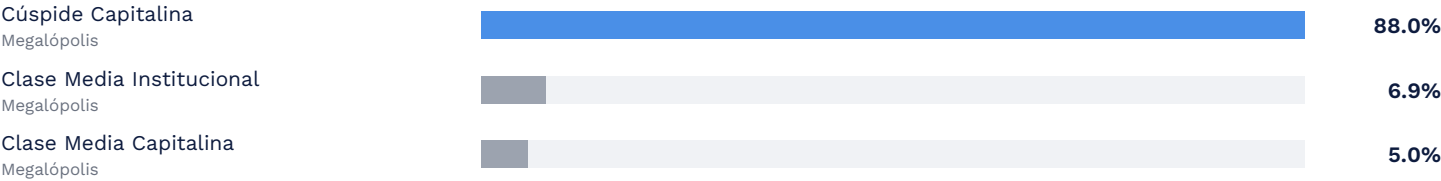
3

tipos de hogar presentes

88%

de los vecinos son del tipo más común

TIPOS DE HOGAR A 1 KM, DE CADA 100 VECINOS



El tipo de hogar más común aquí es Cúspide Capitalina, con 88% de los vecinos; le siguen Clase Media Institucional (7%) y Clase Media Capitalina (5%). Todos son tipos de hogar de la Megalópolis.

TEJIDO URBANO

Tejido Urbano es nuestra clasificación de los hogares de México según cómo viven y gastan: su casa, su familia, su trabajo y su forma de gastar. Hay 51 tipos de hogar; cada uno tiene un nombre y se agrupa según el tamaño de la ciudad donde vive, de rural a las ciudades más grandes.

¿Cómo es el tipo de hogar más común y qué valora?

12 DONDE PREDOMINAN HOGARES DE CÚSPIDE CAPITALINA SE GASTA MÁS EN RESTAURANTES Y CAFÉS

EL TIPO DE HOGAR MÁS COMÚN

Cúspide Capitalina

88.0%

de los vecinos a 1 km • Megalópolis

«Vivo en el centro de todo, con la ciudad a la mano: aquí se decide rápido, se compra en línea y se trabaja sin pedir permiso a nadie.»

En una de las colonias más cotizadas de la Ciudad de México, el edificio amanece con paquetería en la recepción: casi todo se compra por internet. En un departamento viven dos profesionistas que comparten renta y rumbo. Tienen seguro médico privado, coche y la oficina a unos minutos.

Es la cúspide de la capital: el seguro médico privado es ocho veces más común que en el país y la computadora está en nueve de cada diez hogares. Aparece algo casi único: hogares compartidos entre profesionistas que no son parientes, seis veces más frecuentes que el promedio. Es una élite urbana, joven y con pocos hijos.

Casi todo el gasto pasa por internet y por las tiendas departamentales; el abarrote de barrio prácticamente desaparece. Es el consumidor más digital y exigente del Valle, que decide en segundos y espera servicio impecable. Para una marca, este hogar no perdona fricción: la experiencia y la inmediatez lo son todo.

Es la Cúspide Capitalina, la élite que vive en el centro de la Ciudad de México.

LO QUE SIGNIFICA PARA UN NEGOCIO

Para un negocio, Cúspide Capitalina son hogares que gastan más que el promedio en restaurantes y cafés y hogar y muebles. Describen a los vecinos, que son 42 de cada 100 personas de la zona: no son todo el cliente.

¿Quiénes más viven aquí?

13

LE SIGUEN CLASE MEDIA INSTITUCIONAL Y CLASE MEDIA CAPITALINA: 12 DE CADA 100 VECINOS



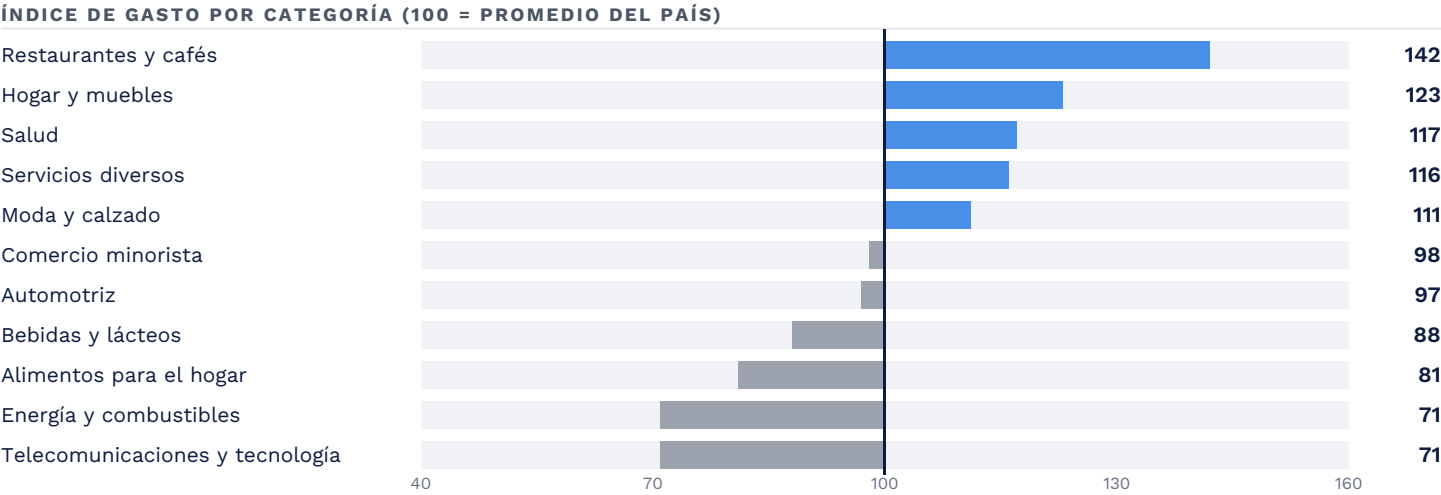
Después del tipo de hogar más común, viven aquí:

- Clase Media Institucional: 7% de los vecinos, de la Megalópolis.
- Clase Media Capitalina: 5% de los vecinos, de la Megalópolis.

¿En qué gastan más que el resto del país?

14

AQUÍ DEDICAN A HOGAR Y MUEBLES 23% MÁS QUE EL PROMEDIO DEL PAÍS



Construcción y ferretería no se muestra: con los datos que tenemos, su cifra para esta zona no es confiable.

Quienes viven aquí dedican más que el promedio del país a restaurantes y cafés (42% más), hogar y muebles (23% más) y salud (17% más). Dedican menos a energía y combustibles (29% menos) y telecomunicaciones y tecnología (29% menos). Esto describe a quien vive en la zona, no a quien trabaja o pasa por ella.

CÓMO SE LEE

100 es el promedio del país. 142 en restaurantes y cafés quiere decir que estos hogares dedican a esa categoría 42% más de su gasto que el hogar promedio. Compara proporciones del gasto, no pesos: describe a quien vive aquí, no a quien trabaja o pasa.

¿Cuánto gastan al mes los hogares de la zona, y en qué?

15

LOS HOGARES A 1 KM GASTAN UNOS \$178 MILLONES AL MES EN 12 CATEGORÍAS

\$178 millones

gasto mensual de los hogares a 1 km, en 12 categorías

\$7,370

por hogar al mes, en esas 12 categorías

\$3,234

por hogar, promedio de la ciudad

Lo que gastan quienes viven aquí. Es el gasto de los hogares que viven en la zona en 12 categorías de comercio y servicios (encuesta de gasto de los hogares 2022 del INEGI, aplicada a los hogares del Censo 2020), no su gasto total. El gasto de quienes vienen a trabajar o de paso no está en esta cifra.

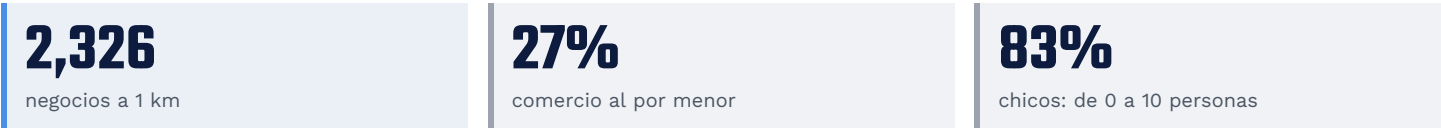
GASTO MENSUAL A 1 KM, POR CATEGORÍA			POR DISTANCIA			
Automotriz		\$49.7 M	DISTANCIA	HOGARES	GASTO AL MES	POR HOGAR
Servicios diversos		\$32.7 M	A			
Restaurantes y cafés		\$26.3 M	0.5 km	6,009	\$44.3 millones	\$7,370
Comercio minorista		\$10.6 M	1 km	24,167	\$178.1 millones	\$7,370
Salud		\$9.4 M	3 km	185,636	\$1,283.2 millones	\$6,912
Telecomunicaciones y tecnología		\$9.3 M	5 km	413,570	\$2,424.0 millones	\$5,861
Hogar y muebles		\$8.6 M				
Energía y combustibles		\$8.4 M				
Moda y calzado		\$7.8 M				
Alimentos para el hogar		\$7.0 M				
Bebidas y lácteos		\$6.8 M				
Construcción y ferretería (\$1.4 M) no se grafica: con los datos que tenemos, su cifra para esta zona no es confiable.						

Los hogares a 1 km gastan unos \$178 millones al mes, sobre todo en automotriz (\$49.7 millones), servicios diversos (\$32.7 millones) y restaurantes y cafés (\$26.3 millones). Cada hogar gasta \$7,370 al mes en las 12 categorías que medimos (no es su gasto total), contra \$3,234 del promedio de la ciudad.

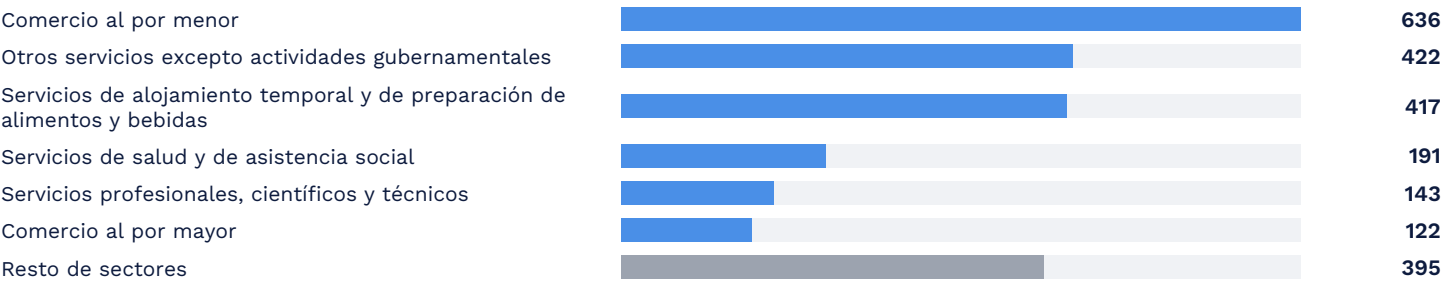
Esta hoja suma pesos; la hoja 14 compara proporciones contra el país. Una categoría puede ser donde más pesos se gastan y aun así estar en el promedio del país.

¿Qué negocios hay ya en la zona y de qué tamaño?

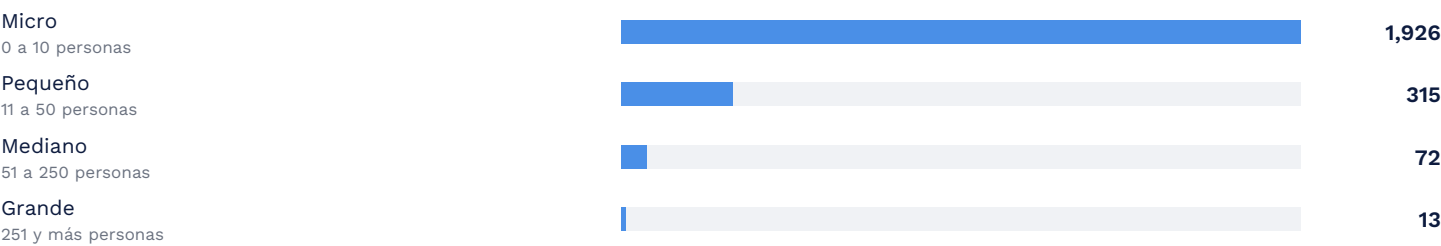
16 A 1 KM HAY 2,326 NEGOCIOS; 83 DE CADA 100 SON CHICOS



NEGOCIOS POR SECTOR, A 1 KM



NEGOCIOS POR TAMAÑO



A 1 km a la redonda hay 2,326 negocios. El sector más común es comercio al por menor, con 27%; le sigue otros servicios excepto actividades gubernamentales con 18%. Casi todos son micro: 83% tiene de 0 a 10 personas.

¿Qué tipos de negocio están llenos y cuáles tienen lugar?

17

DE 173 GIROS COMPARABLES, 17 TIENEN LUGAR Y 11 YA SOBRAN

211

giros revisados · 173 comparables

17

con espacio

145

en lo normal

11

saturados

TIPO	NEGOCIOS CERCA	MÁS LEJOS	GIROS	CON ESPACIO	EN LO NORMAL	SATURADOS	SIN CON QUÉ COMPARAR
Destino radio 5 km · los de más lejos hasta 8 km	9,153	25,974	64	2	58	4	0
Recurrencia radio 3 km · los de más lejos hasta 4.5 km	4,541	4,578	31	3	28	0	0
Impulso radio 1 km · los de más lejos hasta 2 km	251	950	13	0	8	0	5
Proximidad radio 1 km · los de más lejos hasta 2 km	752	2,865	102	12	50	7	33
Conveniencia radio 0.5 km · los de más lejos hasta 1 km	12	24	1	0	1	0	0

Con espacio En lo normal Saturado Sin con qué comparar

De 211 giros revisados, 173 se pueden comparar con la ciudad: 17 tienen lugar, 145 están en lo normal y 11 ya tienen de más. El tipo con más giros con lugar es Proximidad (12); el más lleno es Proximidad, con 7 giros saturados.

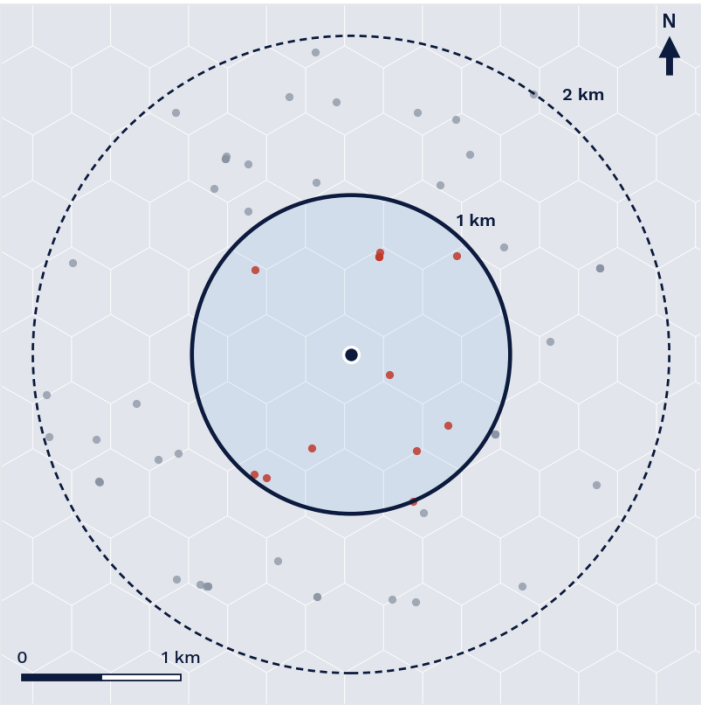
CÓMO CONTAMOS LA COMPETENCIA

Contamos los negocios del mismo giro **cerca**, dentro del radio del tipo, y los que están **un poco más lejos**, que cuentan menos porque te quitan menos clientes. Lo comparamos con lo **normal** en zonas como esta: con la misma gente (cuántos vecinos viven y en qué tipo de hogar, cuántos vienen a trabajar y cuántos van de paso) y con lo que tiene tu ciudad. Menos de 6 por cada 10 de lo normal: con espacio. Más de 1.5 veces: saturado. Si la ciudad tiene muy pocos negocios del giro, no tenemos con qué comparar y el giro no cuenta entre los comparables.

¿Cuántos hay de lo mío y es mucho o poco?

18

HAY 13 NEGOCIOS DE TU GIRO A 1 KM: MENOS DE LOS NORMALES AQUÍ



Cada punto es un negocio del giro (florería): en rojo, a menos de 1 km; en gris, entre 1 km y 2 km.

HAY CONTRA LO NORMAL

Contando los de más lejos

los de 1 km a 2 km cuentan menos

32

Lo normal

zonas con gente como esta

62

1 por cada 2 de lo normal

con espacio

CONTEO	NEGOCIOS
Florería: a menos de 1 km	13
Entre 1 km y 2 km (cuentan menos: están más lejos)	48
Contando los de más lejos	32
Lo normal	62

Hay 13 negocios de florería a menos de 1 km y otros 48 entre 1 km y 2 km, que cuentan menos porque están más lejos. Sumados así, es como si hubiera 32; para una zona con esta gente lo normal serían unos 62: 1 por cada 2 de lo normal. Eso deja al giro en el nivel con espacio.

¿Qué giros ya tienen de más?

19

5 GIROS YA TIENEN DE MÁS; EL MÁS LLENO, UNAS 2 VECES LO NORMAL

El giro con más de la cuenta es taller de bicicletas, con unas 2 veces lo normal. Estos giros ya tienen de más:

GIRO	HAY CERCA	CONTANDO LOS DE MÁS LEJOS	LO NORMAL		CONTRA LO NORMAL
Taller de bicicletas	4	11	5		2 veces
Alfombras y cortinas	13	19	10		2.0 veces
Otro taller mecánico	3	13	7		1.9 veces
Guardería	7	11	6		1.9 veces
Casa hogar	5	6	3		1.8 veces

CÓMO SE LEE

«Hay cerca» cuenta los negocios del mismo giro dentro del radio de su tipo. «Contando los de más lejos» suma, a menor peso, los que están un poco más allá, porque también compiten. Esa columna es la que se compara con lo normal en zonas con gente como esta: en taller de bicicletas, 11 contra 5 son unas 2 veces lo normal.

¿Estoy sobre una calle comercial y qué más trae clientes?

20

LA AVENIDA COMERCIAL MÁS CERCANA, EJE 1 PONIENTE CUAUHTÉMOC, QUEDA A 63 M

AVENIDA COMERCIAL

Dominante

El punto no está sobre él: queda a 63 m

DENTRO DE UN CENTRO COMERCIAL

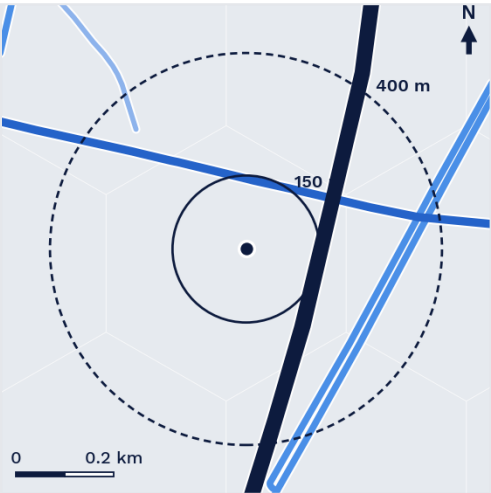
Plaza de barrio

Centros comerciales a 1 km: 2

NEGOCIOS POR ZONA

1.7 veces

los de una zona típica de la ciudad, a 1 km



Calles comerciales cerca del punto. Más oscuro y más grueso, más maduro el corredor (más sucursales de cadenas). Círculos de 150 y 400 m.

LA AVENIDA COMERCIAL MÁS CERCANA	
CALLE	Eje 1 Poniente Cuauhtémoc
DISTANCIA	Muy cerca (150 m o menos) · a 63 m
MADUREZ	Dominante
SUCURSALES	217 de cadenas en 5.2 km (42 por km)
VOCACIÓN	Corredor de destino (tiendas a las que se va a propósito)
QUIÉN COMPRA	Trabajadores: compra la gente que trabaja cerca

AVENIDAS COMERCIALES A MENOS DE 400 M (4)

CALLE	MADUREZ	DÓNDE	DISTANCIA	CADENAS
Eje 1 Poniente Cuauhtémoc	Dominante	Muy cerca (150 m o menos)	63 m	217
Eje 5 Sur Eugenia	Maduro	Muy cerca (150 m o menos)	75 m	31
Universidad	Consolidado	En su zona (menos de 400 m)	233 m	21

LO QUE MÁS SE CONCENTRA CONTRA LA CIUDAD, A 1 KM (VECES EL PROMEDIO)



Tu local no está sobre la calle comercial: Eje 1 Poniente Cuauhtémoc, un corredor dominante, queda a 63 m: 217 sucursales de cadenas en 5.2 km. Es un corredor de destino: tiendas a las que la gente va a propósito; ahí llega sobre todo gente a trabajar y a hacer trámites. En total hay 4 corredores comerciales a menos de 400 m. El punto está dentro de una plaza comercial de barrio; a menos de 1 km hay 2 centros comerciales. La zona tiene 1.7 veces los negocios de una zona típica de la ciudad.

Avenida comercial (corredor): tramo de calle con sucursales de cadenas una tras otra. Madurez: de incipiente (5 o menos) a dominante (más de 60). Solo cuenta cadenas.

De los cinco tipos de negocio, ¿cuál conviene más aquí?

21

RECURRENCIA, PROXIMIDAD Y DESTINO VAN A LA PAR EN PRIMER LUGAR



Cuando un tipo queda a 3 puntos o menos del primero de su grupo lo tratamos como empate («a la par») y comparten lugar. No desempatamos a escondidas.

Recurrencia (70), Proximidad (69) y Destino (67) van a la par: quedan a 3 puntos o menos del primero y lo tratamos como empate. Al final queda Conveniencia con 54: le pesa la barra de competencia (43). La calificación no es una probabilidad de éxito.

QUÉ MIDE CADA BARRITA (LA CALIFICACIÓN NO ES UNA PROBABILIDAD DE ÉXITO)

Encaje: qué tanto favorece la zona a ese tipo, según la Matriz Descifra. **Competencia:** cuánto lugar dejan los negocios que ya hay. **Gasto:** cuánto gastan los vecinos en lo que vende ese tipo. **Gente:** cuánta gente hay en su radio contra la ciudad. **Atrae:** centros comerciales y lugares que atraen gente. **Avenida:** si hay una avenida comercial cerca, qué tan madura es y si su público le conviene a ese tipo (pesa más en Impulso y Conveniencia).

Dentro de los mejores tipos, ¿qué negocios concretos tienen lugar?

22

LÁMPARAS Y CANDILES ENCABEZA LOS GIROS CON LUGAR EN ESTA ZONA

Los mejores giros de cada tipo, con su competencia en la zona:

RECURRENCIA ALTA 1. Óptica hay 104 · lo normal: 197 con espacio 2. Preparatoria privada hay 7 · lo normal: 15 con espacio 3. Restaurante de autoservicio hay 154 · lo normal: 152 en lo normal 4. Escuela de computación privada hay 2 · lo normal: 3 con espacio 5. Club deportivo hay 3 · lo normal: 6 en lo normal	PROXIMIDAD ALTA 1. Lámparas y candiles hay 1 · lo normal: 4 con espacio 2. Antigüedades y arte hay 1 · lo normal: 2 con espacio 3. Autobús foráneo hay 1 · lo normal: 2 con espacio 4. Artículos de decoración hay 3 · lo normal: 9 con espacio 5. Florería hay 13 · lo normal: 31 con espacio	DESTINO ALTA 1. Artículos religiosos hay 37 · lo normal: 134 con espacio 2. Técnico superior privado hay 5 · lo normal: 12 con espacio 3. Tienda de pañales hay 13 · lo normal: 14 en lo normal 4. Otros juegos de azar hay 11 · lo normal: 16 en lo normal 5. Materiales de construcción hay 4 · lo normal: 6 en lo normal
IMPULSO MEDIA 1. Antojitos hay 30 · lo normal: 34 en lo normal 2. Taquería hay 54 · lo normal: 67 en lo normal 3. Cafetería hay 104 · lo normal: 95 en lo normal 4. Paletería hay 5 · lo normal: 9 en lo normal 5. Otra comida preparada hay 5 · lo normal: 9 en lo normal	CONVENIENCIA MEDIA 1. Minisúper hay 12 · lo normal: 10 en lo normal Solo hay 1 giro de este tipo en el catálogo (minisúper).	

¿Abro aquí?

23

SÍ CONVIENE: 70 DE 100; REvisa estas cosas antes de FIRMAR

¿ABRO UNA FLORERÍA AQUÍ?

SÍ CONVIENE

70 de 100

SUS CINCO COMPONENTES (0 A 100)

Cuánta gente hay		87
Gasto de los vecinos		73
Encaje con la zona		71
Competencia		64
Avenida comercial		52

7 de 173

entre los giros comparables de la zona

6 de 69

entre los giros de Proximidad

LO QUE HAY QUE VIGILAR

- **La zona tiene dos públicos.** 42 de cada 100 personas son vecinos y 34 son trabajadores: tu negocio tiene que servirle a los dos.
- Veredicto: sí conviene. Florería saca 70 de 100; lo empuja la barra de cuánta gente hay (87) y lo frena la de avenida comercial (52). Queda en el lugar 7 de 173 giros comparables de la zona y en el 6 de 69 de su tipo. A menos de 1 km hay 13. Contando también los que están un poco más lejos es como si hubiera 32; lo normal serían unos 62 (1 por cada 2 de lo normal).
- QUÉ VALIDAR EN CAMPO
- Visita los 3 negocios de tu giro más cercanos (están en el mapa de la hoja 18). Si están llenos, hay demanda; si están vacíos, el lugar es menor de lo que parece.
 - Cuenta la gente frente al local en dos momentos: entre semana y fin de semana. Si uno de los dos públicos no aparece, ajusta tu horario.
 - Pide 3 precios de renta por metro cuadrado de locales parecidos en la misma calle. Si la renta se come el margen que esperas, el veredicto no te sirve.
 - Revisa el uso de suelo del local con la autoridad de desarrollo urbano de tu alcaldía o municipio. Si no permite tu giro, no firmes.

Este estudio mide la zona, no el local: no mide ventas, renta, horarios, banqueta, visibilidad ni permisos. Úsalo junto con una visita a la zona; no es un plan de negocio.

¿De dónde salen los datos y qué tan seguros son?

24

CADA CIFRA DE ESTE REPORTE DICE DE DÓNDE SALE Y QUÉ TAN SEGURA ES

Vecinos, trabajadores y gente de paso. Toda zona tiene gente que vive ahí, gente que va a trabajar y gente que pasa. En el círculo alrededor del punto contamos a los que viven (Censo), a los que trabajan (empleo por zona) y a los que pasan (estimados con los celulares que sobran después de vecinos y trabajadores, contados como 0.3 de persona porque no están todos los días; nunca menos de 3 de cada 100). Si los dos primeros quedan a menos de 10 puntos, la zona tiene dos públicos. En nuestros datos se llaman mercado residencial, laboral y flotante.

La Matriz Descifra. Es nuestra regla para saber qué tipos de negocio favorece cada clase de zona. Cruza quién está en la zona con los cinco tipos de negocio (Destino, Recurrencia, Impulso, Proximidad y Conveniencia) y dice si la zona empuja a cada tipo (ALTA), lo permite sin empujarlo (MEDIA) o va en contra (BAJA). Es la misma para todo el país.

Tejido Urbano. Describe a la gente que vive en cada zona con 51 tipos de hogar, cada uno con nombre y una descripción de su forma de vivir y de gastar. Es la única descripción de la gente que usa este reporte.

Qué tan seguro es cada dato. ●●● **Dato oficial:** Lo contó el INEGI. Es la mejor cifra que existe. ●●○ **Estimación sólida:** La calculamos con datos oficiales y un método probado. Puede moverse un poco, pero no cambia la conclusión. ●○○ **Estimación aproximada:** Es una buena pista, no una medida: úsala para comparar, no para hacer cuentas. **R Regla Descifra:** Es nuestra regla, basada en experiencia y la misma para todo el país.

FUENTES Y FECHAS

DATO	ORIGEN	FECHA DEL DATO	CONFIANZA
Población y hogares	Censo de Población y Vivienda 2020, INEGI	2020	●●○
Empleo por zona	Censos Económicos 2019, INEGI (estimación de Descifra por zona)	2019	●●○
Crecimiento de la población	Censos de Población y Vivienda 2010 y 2020, INEGI	2010 a 2020	●○○
Celulares detectados	Panel comercial de movilidad de celulares (tres meses de 2023)	2023	●○○
Quién está en la zona	Censo de Población y Vivienda 2020, INEGI; Censos Económicos 2019, INEGI (estimación de Descifra por zona); Panel comercial de movilidad de celulares (tres meses de 2023)	2020 · 2019 · 2023	●●○
Matriz Descifra y tipos de negocio	Matriz Descifra (regla de Descifra, la misma para todo el país); Tipos de negocio de Descifra (regla de Descifra)	versión 2026	R
Tipos de hogar	Tejido Urbano, Descifra, modelo de 51 tipos de hogar, 2026	2026	●●○
Gasto de los hogares	Encuesta de gasto de los hogares 2022, INEGI	2022	●●○
Negocios	DENUE, INEGI, corte abril 2026	abril 2026	●●●
Clasificación de giros	Clasificación de actividades económicas 2023, INEGI	2023	●●●
Ciudad y mancha urbana	Manchas urbanas de Descifra con el Censo de Población 2020; Censo de Población y Vivienda 2020, INEGI	2020	●●○
Corredores comerciales	Corredores Comerciales Descifra (CorreComer), con sucursales de cadenas del DENUE abril 2026 y la Red Nacional de Caminos 2025, INEGI	abril 2026	●●●
Referencias de la ciudad	Cálculo de Descifra con el Censo 2020, la encuesta de gasto de los hogares 2022 y el DENUE (INEGI)	2020 a 2024	●○○