

Entendimiento del Turismo de Playa del Carmen y Cancún

Análisis exhaustivo del perfil del turista, la oferta gastronómica y las tendencias de mercado en Cancún y Playa del Carmen.

PERÍODO DE ANÁLISIS: 2023 – 2026

PROYECCIONES A 2027

REGIÓN GLOBAL



Agenda del reporte



Panorama del consumidor y perfil del turista

Análisis detallado del origen, demografía y comportamiento de los visitantes.



Tendencias y dinámica del mercado

Exploración de las principales tendencias que están redefiniendo la escena gastronómica.



Panorama competitivo y de portafolios

Mapeo de los actores clave, sus estrategias y el entorno competitivo.



Análisis de precios y oferta gastronómica

Benchmark de la estructura de precios en los diferentes segmentos del mercado.



Monitoreo regulatorio y su impacto

Evaluación de las normativas clave que afectan la operación del sector foodservice.



Proyecciones y recomendaciones estratégicas

Visión a futuro y acciones recomendadas para clientes del sector foodservice.

Resumen ejecutivo: indicadores clave del destino

El mercado de Cancún y Playa del Carmen muestra una resiliencia récord en volumen, pero enfrenta una transformación estructural impulsada por la sofisticación de la demanda y presiones de costos operativos.

+20M	~38%	+13%	3
Turistas en Quintana Roo	Turistas de EE.UU.	Aumento salario mínimo	Estrellas Michelin
Cifra récord durante 2024. <i>(Fuente: Sedetur / La Jornada Maya, Ene 2026)</i>	Principal mercado emisor del destino. <i>(Fuente: Sedetur, 2025)</i>	Proyectado para 2026, impactando costos operativos. <i>(Fuente: El País / Conasami, Dic 2025)</i>	Restaurantes galardonados en la primera guía de México 2024. <i>(Fuente: Guía Michelin, May 2024)</i>

Resumen ejecutivo: conclusiones y oportunidades

Evolución del destino

La región transita de un modelo "Sol y Playa" a un hub gastronómico de clase mundial, atrayendo un turista de mayor poder adquisitivo y exigencia culinaria.

Presión de márgenes

Los operadores de foodservice enfrentan una tormenta perfecta de costos: aumentos salariales de doble dígito, regulaciones ambientales más estrictas y una inflación persistente en insumos.

Polarización competitiva

El mercado está dominado por dos modelos exitosos: el "Entertainment Dining" de gran formato (Grupo RosaNegra, Anderson's) y la "Alta Cocina de Autor" impulsada por hoteles de lujo y chefs de renombre (Grupo Xcaret).

Oportunidad para foodservice

La clave para los proveedores reside en ofrecer productos premium que justifiquen los altos precios de los menús, soluciones que optimicen la mano de obra y suministros que garanticen el cumplimiento normativo.



Panorama del consumidor y perfil del turista

Análisis detallado del origen, demografía y comportamiento de los visitantes que definen la demanda en Cancún y Playa del Carmen.



Perfil del turista: más allá del "spring breaker"

Aunque la imagen festiva persiste, el perfil dominante es más maduro y familiar, con un poder adquisitivo medio-alto. El viaje en pareja y en familia constituye el núcleo del mercado, buscando experiencias que combinan relajación, seguridad y gastronomía de calidad.

Segmento principal

Parejas (35–55 años) y familias con hijos. Viaje en pareja y familiar como núcleo del mercado.

Motivación principal

Descanso, escape del clima frío (en invierno) y celebración de ocasiones especiales.

Comportamiento clave

División entre el turista "All-Inclusive" y el "explorador" que busca activamente restaurantes fuera del hotel. El segundo grupo está en crecimiento.

Fuentes: Promotora Residencial, Dic 2024; Sedetur Quintana Roo, Reportes 2025.

Drivers de elección: ambiente, reputación y exclusividad

La decisión sobre dónde comer se basa en una combinación de factores visuales, sociales y de validación externa.



Ambiente e "Instagramabilidad"

El diseño del lugar, la presentación de los platillos y los "momentos" (shows, bengalas) son cruciales. Los restaurantes son elegidos tanto por su comida como por su potencial para generar contenido en redes sociales.



Reputación online

TripAdvisor, Google Maps y OpenTable son herramientas de consulta obligatoria. Las quejas más comunes se centran en precios percibidos como excesivos y políticas de propina agresivas. *(Fuente: TripAdvisor, 2025)*

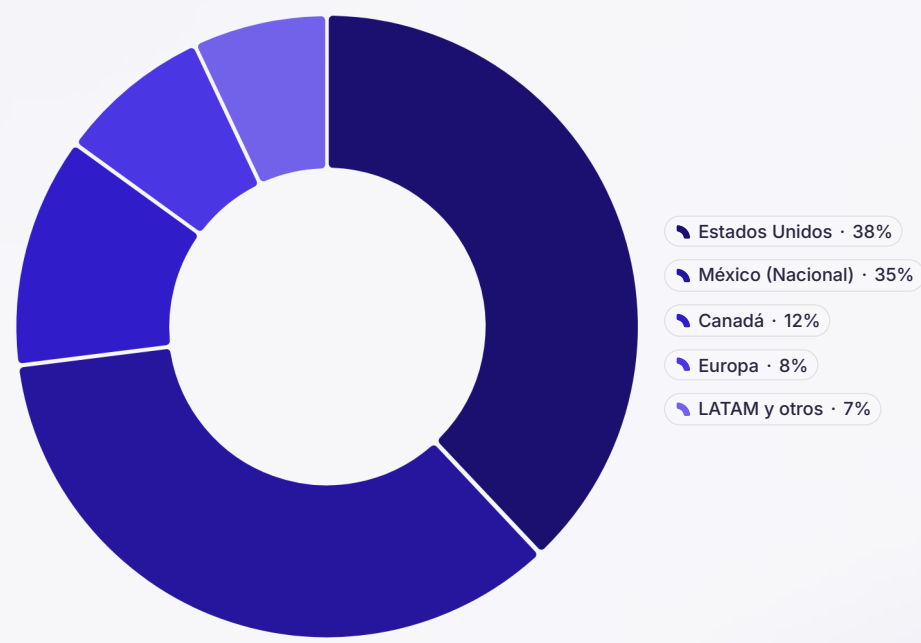


Validación de expertos

La llegada de la Guía Michelin ha creado un nuevo driver de decisión para el segmento de lujo. La "estrella" o el reconocimiento "Bib Gourmand" se han convertido en un poderoso imán para turistas gastronómicos. *(Fuente: Gobierno de Quintana Roo, Dic 2024)*

Origen de los visitantes: un mercado dominado por Norteamérica

La dependencia del mercado norteamericano es estructural. Estados Unidos, México y Canadá representan casi el 90% del total de visitantes, definiendo las expectativas de servicio, tipos de cocina y temporadas altas.



Distribución de turistas por nacionalidad (2024–2025)

~90% del total de visitantes proviene de Norteamérica (EE.UU., México y Canadá), lo que define las expectativas de servicio y las temporadas altas del destino.

EE.UU. — 38%

Principal mercado emisor internacional.

México — 35%

Turismo nacional, segundo en volumen.

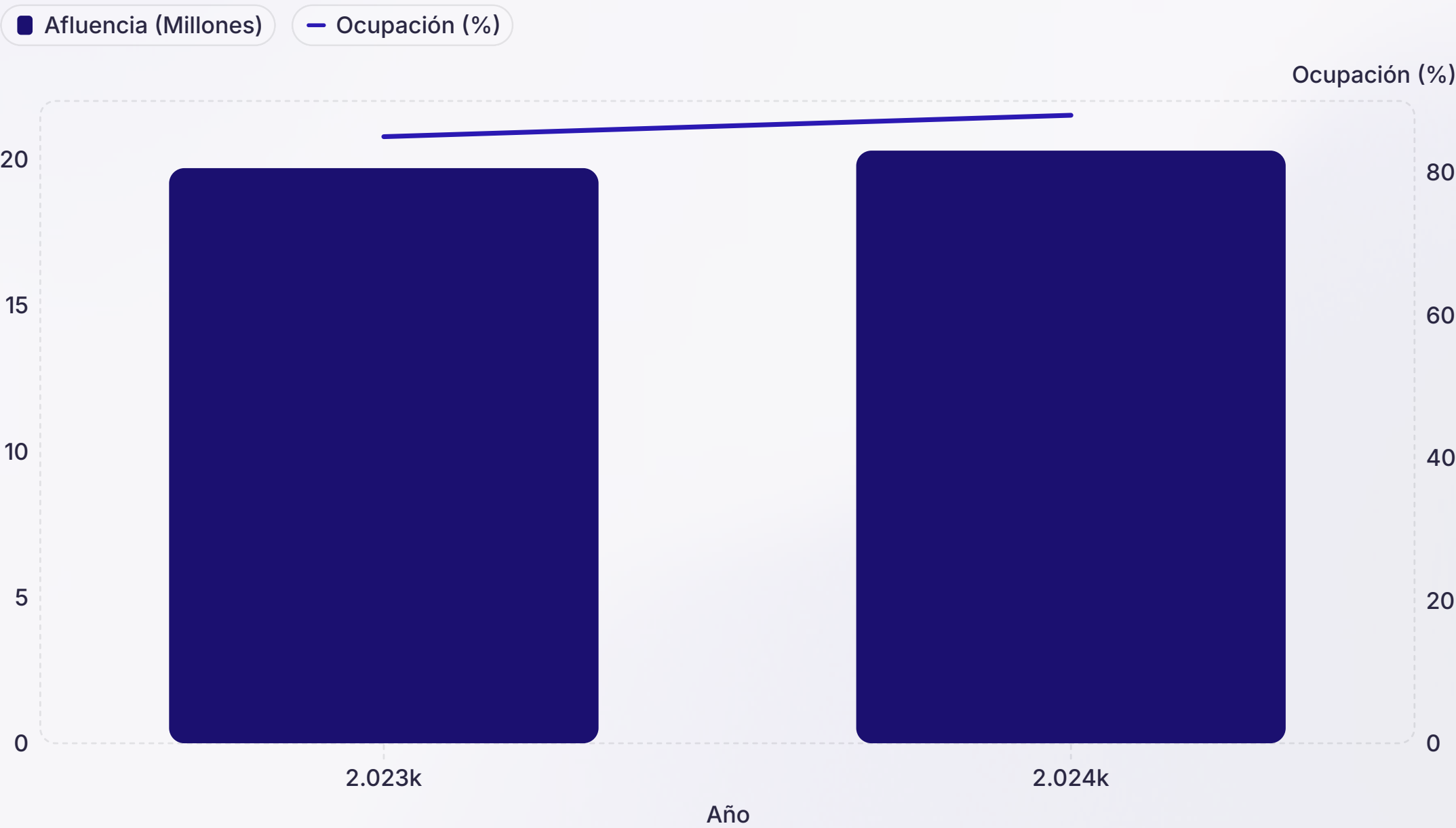
Canadá — 12%

Tercer mercado, fuerte en temporada invernal.

Fuentes: Sedetur Quintana Roo, Reportes "¿Cómo vamos?", 2025; Noticaribe / Sedetur, Feb 2026.

Evolución de la afluencia turística y ocupación

Tras un 2024 récord, el destino ha mantenido una fuerte tracción, aunque con ligeras contracciones a finales de 2025 debido a la creciente competencia global y factores económicos. La ocupación hotelera se mantiene robusta, especialmente en temporadas altas.



📄 *Cifra preliminar a Nov 2025. Fuentes: Sedetur / La Jornada Maya, Ene 2026; Herald de México, Ene 2025; Noticaribe, Feb 2026.

Gasto turístico: crecimiento sostenido y digitalización del pago

El gasto promedio por turista internacional muestra un crecimiento constante, impulsado por la oferta de lujo y experiencias premium. El uso de tarjetas de crédito/débito es la norma, lo que facilita el análisis de patrones de consumo.

+5% Crecimiento del gasto

El gasto de turistas internacionales con tarjetas Visa creció casi un **5%** en el verano de 2025 vs. año anterior.
(Fuente: El Quintanarroense / Visa Consulting, Oct 2025)

\$1,200–\$1,500 USD Ticket promedio

Gasto promedio por turista por estancia, con porción significativa en A&B fuera del hotel para el segmento no-All-Inclusive. *(Fuente: MKT / El Economista, Mar 2024)*

100% Digital Canales de pago

La digitalización es total. Los pagos sin contacto y a través de plataformas de reserva son estándar, generando grandes volúmenes de datos para la gestión de negocios.



Tendencias y dinámica del mercado

Exploración de las fuerzas transformadoras que están moldeando la oferta, la demanda y la experiencia gastronómica en la región.

Tendencia 1: la consolidación del "Entertainment Dining"

La fusión de gastronomía de alta gama con entretenimiento de alto impacto se ha convertido en el modelo de negocio más visible y rentable. La experiencia es un espectáculo multisensorial donde la comida es solo una parte del show.

Actores dominantes

- **Grupo RosaNegra:** RosaNegra, Taboo, Chambao
- **Grupo Anderson's:** Ilios, Harry's, Porfirio's

Elementos clave

- Música con DJ en vivo a volúmenes altos
- Shows con bengalas, fuego y performances
- Diseño de interiores espectacular y ubicaciones privilegiadas

Público objetivo

Grupos grandes, celebraciones, despedidas de soltero/a y turistas que buscan una noche de "fiesta" y lujo.

📄 Fuentes: Grupo Anderson's, 2025; Grupo RosaNegra, 2025; Under The Palm Agency, Jun 2025.



Tendencia 2: el efecto Michelin y el auge del turismo gastronómico

La llegada de la Guía Michelin en 2024 ha sido un catalizador, validando a Quintana Roo como un destino culinario de clase mundial y creando un nuevo segmento de demanda.

1

Impacto inmediato

3 restaurantes obtuvieron una estrella (Le Chique, HA', Cocina de Autor), 4 recibieron el Bib Gourmand y 13 fueron recomendados. *(Fuente: Guía Michelin, May 2024)*

2

Atracción de talento

Hoteles y grupos restauraneros están invirtiendo en "celebrity chefs" para competir por futuras estrellas, elevando el estándar general.

3

Nuevo perfil de consumidor

Atrae al "foodie" internacional, dispuesto a viajar específicamente por una reserva y a pagar tickets de **\$3,000 a \$6,000 MXN** por persona. *(Fuente: Excelsior, Jul 2025)*

Fuentes: Gobierno de Quintana Roo, Dic 2024; El Universal, Ene 2026.

Tendencia 3: digitalización y búsqueda de eficiencia operativa

Ante la presión de costos, la tecnología se vuelve un aliado indispensable para la gestión, la comercialización y la optimización de recursos en la operación restaurantera.



Gestión de reservas y menús

El uso de plataformas como OpenTable es estándar para la gestión de mesas. Los menús digitales (vía QR) se han consolidado, permitiendo actualizaciones de precios ágiles. *(Fuente: Cluvi, Jul 2025)*



Inteligencia Artificial (IA)

Los grandes grupos y cadenas hoteleras comienzan a implementar IA para la predicción de la demanda, la gestión de inventarios y la reducción del desperdicio de alimentos.



Marketing digital

La presencia en redes sociales (Instagram, TikTok) y la colaboración con influencers son herramientas de marketing fundamentales para atraer al público objetivo.



Nichos emergentes: wellness y cocina de autor local

Paralelo al lujo y la fiesta, crecen segmentos que apelan a la conciencia, la salud y la autenticidad cultural.

Wellness y Plant-Based

La demanda de opciones saludables, veganas, vegetarianas y orgánicas está en auge, especialmente en Tulum y Playa del Carmen. Restaurantes dedicados a este nicho ganan popularidad rápidamente.

Cocina de autor local

Hay una revalorización de los ingredientes endémicos de la Península de Yucatán. Chefs de alta cocina están incorporando miel de abeja melipona, chaya, recados mayas y pesca sostenible en sus menús, creando una narrativa de autenticidad y sostenibilidad.

(Fuente: Marco Beteta, Ene 2025)

Panorama competitivo y de portafolios

Análisis de los principales jugadores que dominan el mercado, sus modelos de negocio y la dinámica de competencia en las plazas más importantes.



Ches

Mapa de los principales grupos restauranteros

Tres grandes corporativos controlan una porción significativa de la oferta gastronómica de alto nivel, cada uno con una estrategia de portafolio bien definida.

Grupo Anderson's

Marcas: Harry's, Ilios, Porfirio's, Señor Frog's, Nicoletta

Portafolio diversificado, desde fine dining hasta fiesta casual. Más de 60 años en el mercado.

Grupo RosaNegra

Marcas: RosaNegra, Taboo, Chambao, Mamazzita, Funky Geisha

Líderes en "Entertainment Dining" y experiencias de ultra-lujo. Expansión internacional agresiva.

Grupo Xcaret

Marcas: HA', Xaak, Chino Poblano, Cantina Los Faroles

Gastronomía como pilar del destino hotelero, enfocado en estrellas Michelin y chefs de renombre.

Fuente: Sitios web de Grupo Anderson's, Grupo RosaNegra, Grupo Xcaret, 2026.

Estrategias de portafolio: Grupo Anderson's vs. Grupo RosaNegra

Aunque ambos compiten en el segmento de lujo, sus enfoques estratégicos presentan diferencias clave.

Característica	Grupo Anderson's	Grupo RosaNegra
Posicionamiento	Diversificado (Lujo, Casual, Fiesta)	Hiper-enfocado en "Dining Club" de ultra-lujo
Antigüedad	+60 años en el mercado	Rápida expansión en la última década
Concepto Clave	Calidad consistente en cada nicho	El "espectáculo" como centro de la experiencia
Expansión	Fuerte presencia nacional	Agresiva expansión internacional (Miami, Madrid)
Ejemplo de Marca	Harry's (Steakhouse clásico)	Chambao (Fashion Grill House)

Fuentes: Grupo Anderson's, 2025; Inout Viajes, Sep 2025.

El rol de Grupo Xcaret: gastronomía como pilar del destino

Grupo Xcaret ha utilizado la alta gastronomía como una herramienta estratégica para posicionar sus hoteles en la categoría de ultra-lujo y convertirse en un destino en sí mismo, compitiendo directamente por reconocimientos internacionales.

→ Estrategia "All-Fun Inclusive"

Integran la gastronomía de autor dentro de su oferta hotelera, reteniendo el gasto del huésped dentro de la propiedad.

→ Colectivo Gastronómico de élite

Han fichado a un "dream team" de chefs con estrellas Michelin en otros países (Carlos Gaytán, Paco Méndez) y a talento mexicano de élite (Jonatán Gómez Luna) para dirigir sus restaurantes insignia.

→ Resultados validados

Esta estrategia les valió 2 de las 3 primeras estrellas Michelin de la región (HA' y Le Chique, este último en asociación), validando su modelo de negocio. *(Fuente: El Universal, Ene 2026)*

Dinámica competitiva: saturación y movimientos recientes

El mercado es dinámico pero muestra signos de saturación en las zonas prime, con una alta rotación de negocios más pequeños que no pueden competir con los grandes grupos.

Saturación del mercado

La Zona Hotelera de Cancún y la 5ta Avenida de Playa del Carmen tienen una densidad de restaurantes extremadamente alta, lo que eleva las rentas y la competencia por el personal calificado.

Aperturas (2025–2026)

Los grandes grupos continúan su expansión con nuevos conceptos: Bodega Argentina (Anderson's), Craft (RosaNegra). También llegan franquicias internacionales como Boston's.
(Fuente: Caribe Peninsular, Ene 2026)

Cierres (2025)

Se reportó una ola de cierres de restaurantes independientes en Playa del Carmen durante la segunda mitad de 2025, afectados por la temporada baja, altos costos operativos y la competencia de los grandes grupos. (Fuente: Despierta TV, Sep 2025)

 Fuentes: Noticaribe, Ene 2026; Sipse, Ene 2026.

La competencia interna: All-Inclusive de lujo vs. restaurantes

Una de las mayores amenazas para los restaurantes independientes no proviene de otros restaurantes, sino de los hoteles all-inclusive de lujo que han elevado su oferta gastronómica para mantener a los huéspedes dentro de la propiedad.

El "Todo Incluido" Gourmet

Hoteles como Grand Velas, Le Blanc y la serie de Xcaret ofrecen múltiples restaurantes de especialidad, algunos dirigidos por chefs de renombre, incluidos en la tarifa o con un costo adicional mínimo.

Canibalización del gasto

Este modelo reduce la incentiva para que el turista de alto poder adquisitivo salga a explorar la oferta gastronómica externa, concentrando el gasto dentro del hotel.

Ventaja competitiva del hotel

Controlan al cliente desde el momento de la reserva y pueden ofrecer paquetes y promociones que un restaurante independiente no puede igualar. *(Fuentes: Forbes, 2025; Master del Viaje, 2025)*

Análisis comparativo: Cancún vs. Playa del Carmen

Aunque geográficamente cercanos, cada destino posee una identidad y un mercado gastronómico distintos.

Atributo	Cancún (Zona Hotelera)	Playa del Carmen (5ta Av.)
Vibración	Lujo a gran escala, corporativo, nocturno	Bohemio-chic, peatonal, más relajado
Oferta Dominante	"Entertainment Dining", Steakhouses de lujo	Cocina de autor, conceptos europeos, casual-gourmet
Ticket Promedio	Más elevado	Ligeramente más accesible, mayor variedad
Público Clave	Turista norteamericano de resort	Mezcla de turistas europeos, norteamericanos y expatriados
Desafío Principal	Competencia de los All-Inclusive	Alta rotación de negocios, estacionalidad

Fuentes: Promotora Residencial, Dic 2024; Análisis de mercado.

Análisis de precios y oferta gastronómica

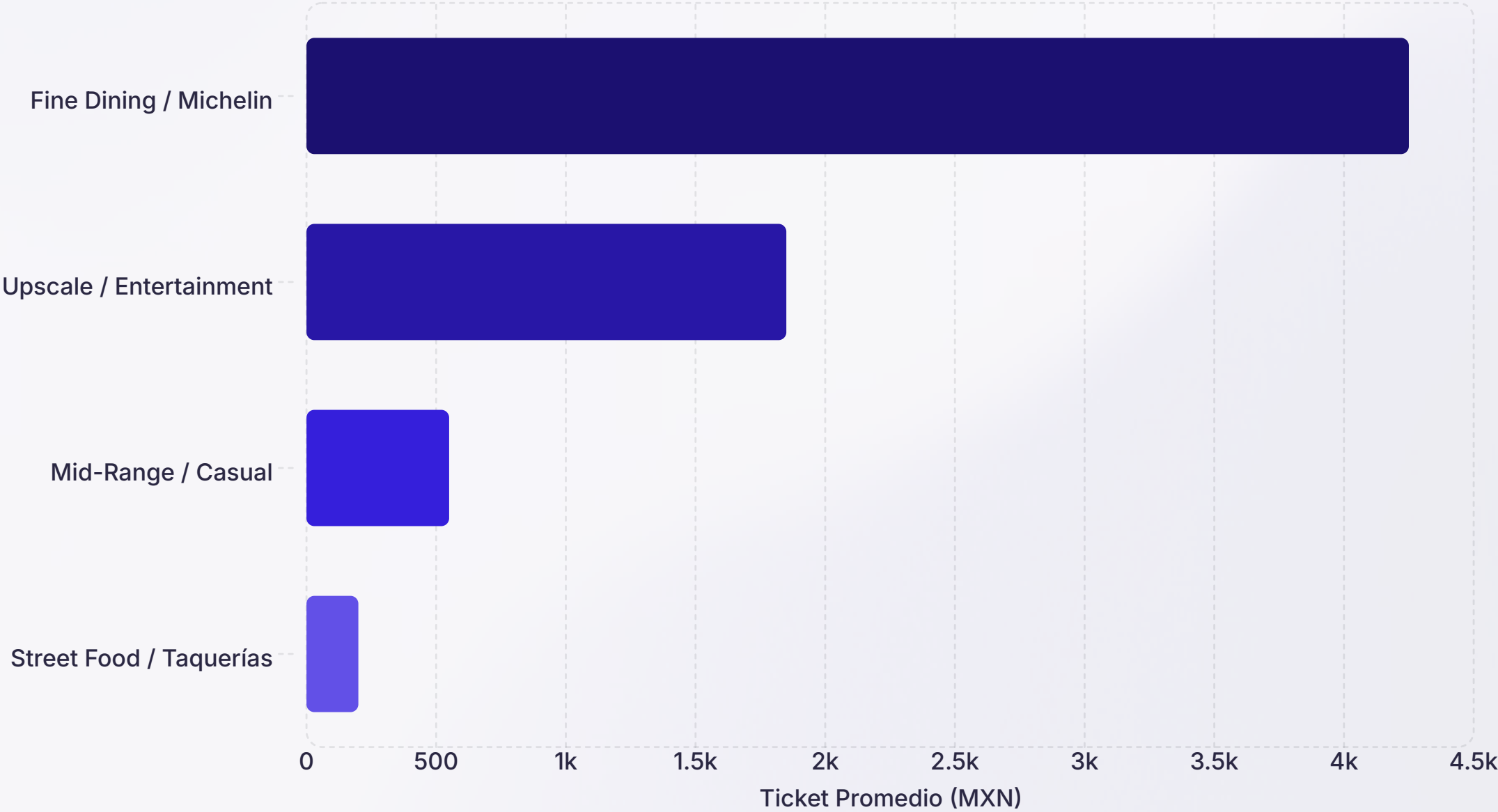
Un desglose de la estructura de precios del mercado, desde la alta cocina galardonada hasta la oferta casual, para entender el valor y el posicionamiento de cada segmento.



Segmentación de la oferta por ticket promedio (por persona)

El mercado gastronómico está claramente estratificado, con una brecha significativa entre la oferta casual y las experiencias de lujo.

Segmento



❏ Precios sin incluir bebidas alcohólicas de alta gama o maridaje. Fuentes: Excelsior, Jul 2025; Menús de Harry's, 2025; Uber Eats / Blogs locales, 2025.

Benchmark de precios: alta cocina y estrellas Michelin

El segmento más alto de la pirámide se define por menús de degustación y experiencias curadas por chefs de renombre. El precio refleja exclusividad, técnica e ingredientes únicos.

★ Le Chique

~\$3,500 MXN por persona

Cocina mexicana moderna y molecular. 1 Estrella Michelin.

★ HA'

~\$3,000 MXN (~\$150 USD) por persona

Cocina de autor por Carlos Gaytán en un ambiente acuático. 1 Estrella Michelin.

★ Cocina de Autor

\$3,000–\$4,000 MXN por persona

Experiencia de autor dentro del resort Grand Velas. 1 Estrella Michelin.

Fuentes: ADN40, 2024; Excelsior, Jul 2025; Guía Michelin, 2025.





Benchmark de precios: Upscale Casual y "Entertainment Dining"

Este es el segmento más dinámico y competitivo. El precio se justifica tanto por la calidad del producto como por el ambiente y el espectáculo.

Harry's Prime Steakhouse

- Corte USDA Prime (Rib Eye 400g): ~\$1,500 MXN
- Corte Wagyu/Kobe: puede superar los \$3,000–\$4,000 MXN

RosaNegra / Taboo

- Mariscos (King Crab): fácilmente superando los \$2,000 MXN por porción
- Coctelería de autor: \$250–\$400 MXN por cóctel

Ticket promedio general

Un comensal puede esperar gastar entre \$1,800 y \$2,500 MXN para una cena completa en este segmento.

Fuente: Menús oficiales de Harry's y Grupo RosaNegra, 2025–2026.

Benchmark de precios: oferta casual y street food

La base de la pirámide gastronómica ofrece una excelente relación calidad-precio, aunque los precios en zonas turísticas son significativamente más altos que en el resto del país.

Tacos en zona turística

- Taquerías populares (El Fogón, Don Sirloin): ticket promedio **\$200–\$350 MXN** por persona
- Precio por taco (pastor, arrachera): **\$25–\$50 MXN**

Restaurantes casuales (5ta Avenida)

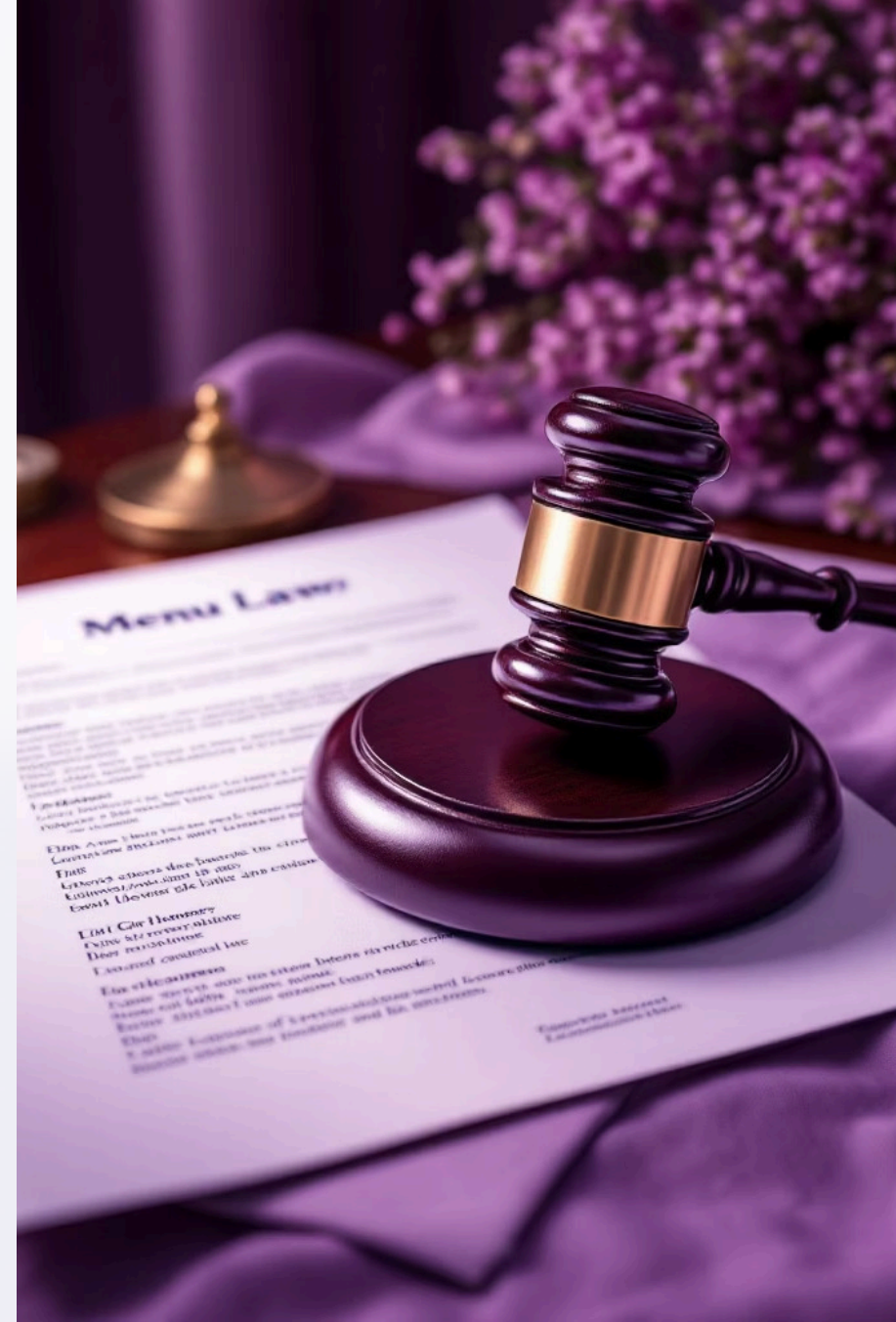
- Pizzas, pastas, hamburguesas: platos principales entre **\$250 y \$450 MXN**
- Ticket promedio con bebida: **\$500–\$700 MXN** por persona

Fuentes: Everything Playa del Carmen, 2025; Análisis de menús en Uber Eats / Rappi, 2026.



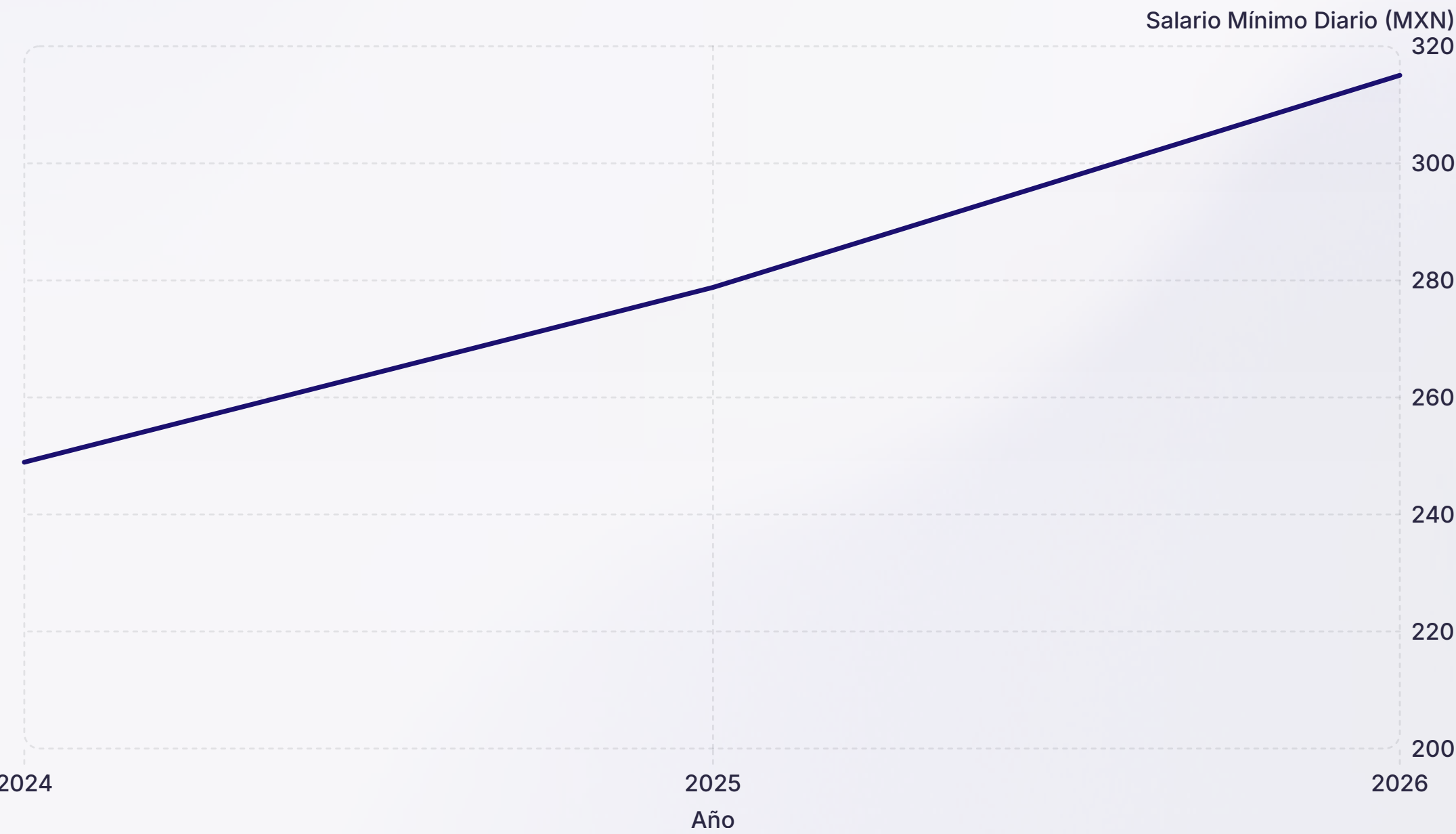
Monitoreo regulatorio y su impacto

Un análisis de las principales normativas gubernamentales que están generando presión sobre los costos y la operación de la industria de foodservice en Quintana Roo.



Impacto del incremento al salario mínimo 2025–2026

Los aumentos consecutivos y de doble dígito al salario mínimo representan el mayor desafío financiero para los operadores, impactando directamente la estructura de costos en una industria intensiva en mano de obra.



📌 **Impacto directo en nómina, seguridad social y prestaciones.** Aumento acumulado 2024–2026: +26.5%. Fuentes: El País / Conasami, Dic 2025; El Quintanarroense, Dic 2025; BDO México, Ene 2026.

Desafíos de la Ley General para el Control del Tabaco

La estricta ley implementada en 2023 continúa generando incertidumbre y afectando la experiencia del cliente en establecimientos con áreas al aire libre.



La prohibición

Prohíbe fumar en cualquier espacio de concurrencia colectiva, incluyendo terrazas, patios y balcones donde se sirvan alimentos y bebidas.



Impacto en el negocio

Afecta negativamente a bares, clubes de playa y restaurantes con terrazas, un atractivo clave para el turista. Reduce el tiempo de permanencia y el consumo de clientes fumadores.



Situación legal

Aunque la Canirac ha promovido amparos que protegen a algunos afiliados, la aplicación de la ley es inconsistente y genera un riesgo legal constante para los operadores. *(Fuentes: El Economista, 2024; Radio Fórmula, 2024; Basham, 2024)*

Reactivación de la ley de plásticos de un solo uso

Tras un período de aplicación laxa post-pandemia, las autoridades ambientales han reactivado la fiscalización estricta de la ley que prohíbe plásticos de un solo uso, obligando a los negocios a una transición inmediata.

Productos prohibidos

Popotes, vasos, platos, cubiertos y contenedores de plástico o unicel para llevar.

Acciones de la autoridad (2025–2026)

La PPA ha intensificado los operativos, realizando decomisos de material y aplicando multas a los comercios que no cumplen. (*Fuentes: Luces del Siglo, Dic 2025; Sol Quintana Roo, 2025*)

Implicación para foodservice

Los restaurantes y proveedores deben migrar urgentemente a alternativas biodegradables, compostables o reutilizables, lo que implica un cambio en la cadena de suministro y, a menudo, un costo mayor por unidad.



Proyecciones y recomendaciones estratégicas

Una visión consolidada del futuro del mercado y un conjunto de acciones estratégicas diseñadas para que los clientes del sector foodservice capitalicen las oportunidades y mitiguen los riesgos.

Proyecciones de mercado 2026–2027: consolidación y presiones

Inflación de menús

Aumento generalizado de precios en menús de entre **10% y 15%** durante 2026 para absorber costos laborales y de insumos.

1

2

Más estrellas Michelin

Se espera que la Guía 2025 y 2026 otorgue nuevos reconocimientos, consolidando aún más el estatus gastronómico de la región.

3

Sostenibilidad como estándar

El cumplimiento de la ley de plásticos y otras iniciativas dejarán de ser un diferenciador para convertirse en un requisito no negociable para operar.

4

Consolidación de grandes grupos

Anderson's, RosaNegra y Xcaret continuarán ganando cuota de mercado a expensas de operadores independientes más pequeños.

Recomendación 1: enfocar en un portafolio de productos premium

CASO DE USO: CLIENTES DE FOOD SERVICE

Para justificar los tickets promedio en aumento y satisfacer a un cliente cada vez más exigente, los restaurantes necesitan ingredientes que comuniquen calidad y exclusividad.



Proteínas premium

Cortes de carne USDA Prime/Wagyu, mariscos de origen certificado (King Crab, langosta), pesca sostenible.



Gourmet e ingredientes especiales

Aceites de trufa, quesos de importación, charcutería fina, ingredientes para cocina molecular.



Bebidas de alta gama

Destilados premium, mezcladores artesanales y vinos de alta gama para maridajes.

Argumento de venta: "Nuestros productos son la base que le permite a su restaurante justificar un precio premium y competir en el segmento de lujo".



Recomendación 2: ofrecer soluciones de eficiencia para mitigar costos

CASO DE USO: CLIENTES DE FOOD SERVICE

El aumento del salario mínimo obliga a los restaurantes a optimizar sus operaciones en cocina. Los productos que ahorran tiempo y mano de obra se vuelven extremadamente valiosos.

Pre-elaborados de alta calidad

Salsas base, fondos y caldos estandarizados, proteínas pre-portionadas o marinadas (sous-vide).

Postres y panadería

Productos de alta gama listos para servir o de fácil finalización, reduciendo tiempos de preparación.

Mixología simplificada

Bases para cócteles que solo requieren la adición del destilado, optimizando la operación de bar.

Argumento de venta: "Reduzca sus costos de nómina y tiempos de preparación en cocina sin sacrificar la calidad y consistencia de sus platillos".



Recomendación 3: desarrollar una línea de suministros sostenibles

CASO DE USO: CLIENTES DE FOOD SERVICE

Con la aplicación estricta de la ley de plásticos, tener un suministro confiable y certificado de productos ecológicos es una necesidad operativa crítica, no una opción.

Portafolio completo

Ofrecer una gama completa de desechables (contenedores, vasos, cubiertos) hechos de materiales certificados como compostables o biodegradables: bagazo de caña, PLA, cartón.

Certificaciones a la vista

Asegurarse de que todos los productos cuenten con las certificaciones requeridas por la normativa local y comunicarlo activamente a los clientes.

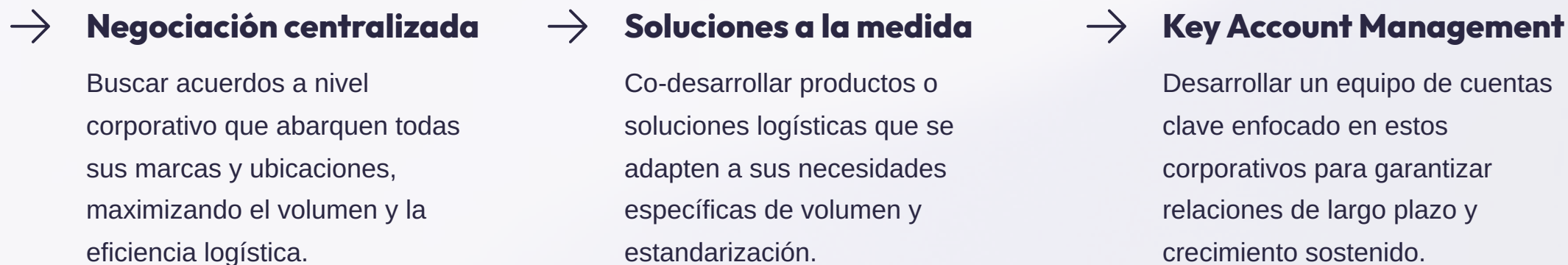
Argumento de venta:

"Garantice su operación sin multas ni interrupciones. Le proveemos todos los suministros que necesita para cumplir con la ley".

Recomendación 4: priorizar alianzas con los grandes grupos

CASO DE USO: CLIENTES DE FOOD SERVICE

Mientras que los restaurantes independientes ofrecen oportunidades, los grandes grupos restauraneros (Anderson's, RosaNegra, Xcaret) representan el mayor volumen, la mayor estabilidad y el mayor potencial de crecimiento a largo plazo.



Argumento de venta: "Nos alineamos con su estrategia de crecimiento, ofreciendo la escala, consistencia y calidad que un líder del mercado como usted requiere".

Key Learnings

✓ Entender cuál es el tipo de perfil de los turistas

El perfil dominante es el turista norteamericano (EE.UU. y Canadá), de 35–55 años, que viaja en pareja o familia, con poder adquisitivo medio-alto y cada vez más interesado en experiencias gastronómicas de calidad más allá del "todo incluido".

Dato de respaldo: El gasto de turistas internacionales creció casi un 5% en verano de 2025, impulsado por la oferta premium. (Fuente: El Quintanarroense / Visa Consulting, Oct 2025)

✓ Entender de dónde vienen

El mercado es altamente dependiente de Norteamérica. Estados Unidos representa el principal mercado emisor, seguido por el turismo nacional (México) y Canadá. Juntos, suman casi el 90% de los visitantes.

Dato de respaldo: La distribución es aproximadamente 38% de EE.UU., 35% de México y 12% de Canadá. (Fuente: Sedetur Quintana Roo, Reportes "¿Cómo vamos?", 2025)

✓ Entender la oferta gastronómica así como tendencias

La oferta se polariza entre el "Entertainment Dining" (shows y ambiente) y la "Alta Cocina de Autor" (estrellas Michelin). La tendencia clave es la sofisticación, impulsada por la Guía Michelin, y la presión de costos por factores regulatorios.

Dato de respaldo: La región obtuvo 3 estrellas Michelin en 2024, mientras que los salarios mínimos aumentarán un 13% en 2026. (Fuente: Guía Michelin, May 2024; Conasami, Dic 2025)

Fuentes y referencias

Todas las cifras y datos presentados provienen de fuentes verificadas y actualizadas. A continuación se presenta una lista categorizada de las principales referencias consultadas para este informe.

Análisis sectoriales y de mercado

- Análisis All-Inclusive vs Restaurantes (Forbes, 2025)
- Análisis All-Inclusive vs Restaurantes (Master del Viaje, 2025)
- Costos en restaurantes Michelin (Excelsior, Julio 2025)
- Crisis y cierres en sector gastronómico (Despierta TV, Septiembre 2025)
- Estadísticas de turismo gastronómico (Grupo Pirámide, Febrero 2026)
- Expectativas 2026 y aperturas (Caribe Peninsular / La Pancarta, Enero 2026)
- Gasto promedio del turista y comportamiento (MKT / El Economista, Marzo 2024)
- Lista de restaurantes Michelin (Quinta Fuerza / ADN40, 2024)
- Oportunidades de negocio en Playa del Carmen (Mirada Final, Agosto 2025)
- Perfil de vida y turismo en Cancún vs Playa del Carmen (Promotora Residencial, Diciembre 2024)
- Precios de tacos y comida casual (Everything Playa del Carmen, 2025)
- Precios de tacos y comida casual (Uber Eats / Rappi, 2026)
- Restaurantes en Guía México Gastronómico (Quintana Roo Hoy, Enero 2025)

Fuentes y referencias (continuación)

Reportes financieros y corporativos

- Expansión de Grupo RosaNegra (Inoutviajes, Septiembre 2025)
- Menús Oficiales (Harry's, 2025–2026)
- Nuevas aperturas y conceptos (Grupo RosaNegra, Blog y Sitio Web, 2025)
- Portafolio de marcas y expansión (Grupo Anderson's, Sitio Web, 2025)
- Talento Michelin en Riviera Maya (Grupo Xcaret / El Universal, Enero 2026)
- Ubicaciones y marcas del grupo (Grupo Bovinos, Sitio Web, 2026)

Estudios de consumidor e insights

- Encuestas sobre destinos favoritos de turistas nacionales (INEGI / Por Esto, Marzo 2024)
- Experiencias gastronómicas únicas (Under The Palm Agency / Best Tours, Junio 2025)
- Gasto turístico con tarjetas Visa (El Quintanarroense / Visa Consulting, Octubre 2025)
- Top restaurantes fine dining (Tim's Ocean Condos, Octubre 2025)

Datos gubernamentales y regulatorios

- Aumento al salario mínimo 2026 (El País / Conasami, Diciembre 2025)
- Ceremonia de estrellas Michelin (Gobierno de Quintana Roo, Diciembre 2024)
- Cifras récord de turistas y proyecciones (Periódico Quequi / Bernardo Cueto, Enero 2025)
- Datos oficiales del aumento al salario mínimo 2026 (BDO México / Littler, Enero 2026)

Fuentes y referencias (continuación)

Datos gubernamentales y regulatorios (cont.)

- Estadísticas oficiales de turismo y conectividad (Sedetur Quintana Roo, Reportes 2024–2025)
- Ley Antitabaco y regulaciones (Basham / Justia, 2023–2024)
- Leyes fiscales y multas (Congreso de Quintana Roo / Decretos, Diciembre 2024)
- Ley de plásticos (El Quintanarroense, Diciembre 2025)
- Montos oficiales de salarios mínimos (Conasami, Sitio Oficial, 2026)
- Ocupación hotelera y conectividad aérea (Gobierno de México / Sectur, Diciembre 2024)
- Trámites y licencias de funcionamiento (Ayuntamiento Playa del Carmen, Enero 2026)

Publicaciones especializadas y medios B2B

- Balance de cierres y aperturas de restaurantes (Sipse / Novedades, Enero 2026)
- Cierre de turismo 2024 y ocupación hotelera (Heraldo de México, Enero 2025)
- Impacto del salario mínimo en precios (N Peninsular, Enero 2025)
- Postura de Canirac sobre salarios (Luces del Siglo, Diciembre 2025)
- Premios y reseñas de restaurantes (Michelin Guide, Junio 2025)
- Reacción empresarial ante aumento salarial 2026 (El Quintanarroense, Diciembre 2025)
- Reporte de caída leve en afluencia turística (Noticaribe / Sedetur, Febrero 2026)
- Tendencias de sostenibilidad en restaurantes (Marco Beteta, Enero 2025)
- Tendencias tecnológicas y menús (Cluvi, Julio 2025)