

**RADIOGRAFÍA 2024**

# DEL SECTOR DE CLUBES, GIMNASIOS Y ESTUDIOS

SU INFRAESTRUCTURA, SUS SERVICIOS, SUS USUARIOS, SUS NÚMEROS, SU ACTUALIDAD Y SUS MAYORES RETOS. CON ESTA LECTURA DE 50 MINUTOS CONOCERÁS LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE ESTA INDUSTRIA EN MÉXICO.





# GRACIAS A ESTAS EMPRESAS POR EL APOYO A **MERCADO FITNESS:**

trainingym

TOTALPASS



wellhub 

MATRIX

LES MILLS



BH FITNESS

bodytone

ELEIKO

echelon™

EXPOSPORT®  
International Business Fitness & Wellness

fitcode.  
CONSULTORA

ACTIVE



FREEMOTION.

impulse

innovaFIT

inovfitness

LifeFitness

PAVIGYM

poliwin  
SPORTS SOFTWARE

PRECOR®



SportsArt  
THE GREEN FITNESS COMPANY

WeHelp



# SUMARIO

EN 184 PALABRAS .....	5
UN PAÍS SEDENTARIO.....	7
Y CON VARIOS KILOS DEMÁS .....	7
SOBRE ESTE DOCUMENTO .....	9
EL SECTOR.....	13
LAS CADENAS .....	16
BOOM DE FRANQUICIAS .....	20
LA INFRAESTRUCTURA.....	24
LOS USUARIOS.....	26
LOS SERVICIOS .....	28
EL NEGOCIO .....	33
ACTUALIDAD, BALANCE Y EXPECTATIVAS .....	39
LOS RETOS.....	41
OPINIONES DE GRANDES OPERADORES .....	45
LOS ENCUESTADOS .....	50



50 MINUTOS  
DE LECTURA

# trainingym

## SOFTWARE DE GESTIÓN PARA NEGOCIOS FITNESS

  
**1.200**  
negocios fitness

  
**25**  
países

  
España | Portugal  
Latinoamérica  
fuerte presencia

  
**25M**  
usuarios

Trainingym es una solución integral que combina **tecnología** y **metodología** para hacerte la vida más fácil y llevar tu negocio a lo más alto.

### **Capta más clientes**

Nuestros clientes han aumentado la captación de sus clientes un:

**+10%**

KPI: crecimiento neto

### **Fideliza a tus clientes**

Con Trainingym puedes aumentar la vida media de tus clientes un:

**+15%**

KPI: Life Time Value

### **Aumenta tus ingresos**

Implementa estrategias en tu negocio para aumentar tu ticket medio un:

**+5%**

KPI: Ticket medio

**SOLICITA YA TU  
ASESORÍA GRATUITA**





EN 184 PALABRAS

# UN GIMNASIO EN MÉXICO HOY

Funciona en un inmueble arrendado, de menos de 400m2, ofrece estacionamiento a sus socios; está ubicado a la calle en una colonia, y tiene entre 5 y 20 años de antigüedad.

Está abierto al menos 6 días a la semana, unas 16 horas por día. Cuenta con área de pesas, equipos cardiovasculares y salón de fitness grupal.

También ofrece a sus socios, como servicios complementarios, entrenamiento personalizado, asesoramiento nutricional y venta de ropa deportiva.

Ese gimnasio no es parte de una cadena, tiene de 2 a 5 trabajadores, menos de 400 usuarios -de los cuales, el 60% son mujeres-, que pagan mensualmente en efectivo unos \$800 pesos.

Sus usuarios tienen entre 26 y 45 años de edad, su actividad predilecta es musculación y tienen como objetivos cambiar su estilo de vida y verse mejor.

Los mayores retos que enfrenta este gimnasio tipo en México son: mejorar sus niveles de retención así como los de captación de nuevos socios.

Para este gimnasio, el balance de los primeros cinco meses de 2024 es bueno y tiene también buenas expectativas para la segunda mitad de este año.



GUILLE VÉLEZ   
#TheNetwor**KING**  
COFUNDADOR MERCADO FITNESS



# Tu **gym** te está pidiendo

+ **visibilidad**

+ **visitas**

+ **ingresos**

## TOTAL **PASS**

puede **ayudarte a lograrlo.**



**DESCUBRE CÓMO AQUÍ**

+ Afiliarte es completamente **gratis**, en caso de que te lo estuvieras preguntando +





# UN PAÍS SEDENTARIO

El último estudio del **Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)** sobre la práctica deportiva y ejercicio físico en México revela que sólo el **38.9% de la población mayor de 18 años en áreas urbanas practica algún deporte** o realiza ejercicio físico. Este dato representa una caída de 5.6 puntos porcentuales desde 2014 y constituye el segundo peor resultado registrado, superando por menos de un punto porcentual los niveles de 2020.

Al desagregar la información sobre la población físicamente activa, el **Módulo de Práctica Deportiva y Ejercicio Físico (MOPRADEF)** especifica que en 2023 sólo el 23.6% de los adultos realizó **actividad física** suficiente para obtener beneficios en su salud, mientras que el 15.3% lo hizo de manera insuficiente, y el **60.2% fue físicamente inactivo.**

Según el MOPRADEF, entre las razones que alegan quienes no hacen ejercicio la principal – con el 49,8% de las menciones- es la **falta de tiempo**. La segunda razón es el **cansancio** por el trabajo (19%) y, la tercera, los **problemas de salud** (17,5%). Sólo el 4,8% reconoce que es por pereza y apenas el 3% señala la falta de dinero como razón para no ejercitarse.

# Y CON VARIOS KILOS DEMÁS

Por otro lado, predominan en México **malos hábitos alimenticios** que se ponen de manifiesto en el sostenido crecimiento que han tenido en la población de este país los niveles de sobrepeso y obesidad, según lo confirma la última **Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (Ensanut-2022)**, que impulsa el Instituto Nacional de Salud Pública de México.

De 2020 a 2022, la prevalencia de la obesidad en escolares mexicanos fue de 18.1%, mientras que en adolescentes fue de 17.2%. Igualmente,

# ¡Transforma tu gimnasio con ABC EVO!

Control de acceso

Activadores automáticos de WhatsApp

Recurrencia Inteligente

App exclusiva para tus alumnos

DESCUBRE AHORA



¡Líder del mercado en Latinoamérica!



la encuesta mostró que entre las personas adultas mexicanas la prevalencia de esta condición fue del 36.0%, con un mayor porcentaje de mujeres (41%) respecto a los hombres (32.3%).

Según el **Atlas Mundial de la Obesidad, en 2023 México era el quinto país del mundo con mayores índices de obesidad**, detrás de Estados Unidos, China, Brasil e India. En 2030, se espera que 35 millones de mexicanos adultos sean obesos y, a nivel global, habrá casi 1,500 millones de personas obesas. Y las muertes prematuras por obesidad serían del 45%.

## **SOBRE ESTE DOCUMENTO**

Este contexto tan complejo en lo sanitario pone de manifiesto la **enorme oportunidad** que tanto los clubes deportivos y los gimnasios, así como los profesionales del acondicionamiento físico, tienen por delante. Una oportunidad de contribuir con la salud de los mexicanos, de forma responsable, a través de la **promoción de hábitos saludables**.

Para ayudar en el logro de ese objetivo, desde **Mercado Fitness** nos propusimos elaborar este documento con el que intentamos reflejar el estado actual del sector, como si tratara de una radiografía, consignando los principales retos a superar, a la vez que aportamos datos que, sin duda alguna, servirán para conocer y comprender mejor esta industria.

En estas páginas aprenderás en detalle las características principales de los gimnasios, clubes deportivos y estudios de México. Los datos que leerás a continuación se desprenden de una encuesta online autoadministrada, realizada por **Mercado Fitness** entre el 24 de abril y el 6 de mayo de 2024, de la que participaron 460 propietarios / gerentes de todo el país.



Generar ingresos  
adicionales a través de  
nuestra red global de  
clientes corporativos.

Únete a nuestra increíble comunidad de socios y llega a nuevas audiencias cada día

90%

de los miembros de Wellhub son nuevos clientes para nuestros socios/gimnasios.

70%

de los visitantes por primera vez se convierten en clientes recurrentes.

\$62M

el gasto anual esperado hacia el mercado de bienestar corporativo.

60%

el aumento esperado en el mercado de bienestar corporativo de 2021 a 2028

**Wellhub es gratuito para todos los socios.**

No pagues absolutamente nada para impulsar más ingresos, membresías y visibilidad de marca para tu negocio.



Conéctate a una comunidad global de clientes corporativos y empleados.



Adquiere nuevos miembros leales sin costos de adquisición.



Maximiza los ingresos corporativos con la mejor estrategia de precios para tu estrategia.

**Obtén acceso a empleados de más de 15,000 empresas.**

Con más de 400 millones de check-ins y millones de empleados elegibles, presenta tu oferta de fitness o bienestar a la comunidad de suscriptores de Gympass y haz que sea más fácil que nunca para los nuevos clientes potenciales descubrirte, descargar, reservar, visitar o entrenar contigo.





Como es usual en **mercados poco habituados a compartir información** como es aún hoy el caso de México- nos encontramos con **mucha resistencia** por parte de los actores del sector a participar de la encuesta. En el segundo mercado en dimensión de América Latina, nos hubiera gustado recopilar muchas más respuestas.

De todas formas, hicimos lo que pudimos, con lo que tuvimos a nuestro alcance, y estamos satisfechos con el resultado final, que **confiamos aportará un enorme valor** a este sector, que se caracteriza en la mayoría de los mercados de América Latina por la falta de información consistente y confiable, que sirva a sus actores para tomar mejores decisiones.

Para facilitar la lectura y comprensión del texto, estructuramos la información en cinco áreas: el sector, la infraestructura, los usuarios, los servicios, y el negocio. Adicionalmente, con fines comparativos, se incluyen en este documento algunos de los resultados más relevantes de la misma encuesta realizada en Argentina en agosto de 2023.

En la segunda mitad del texto encontrarás dos apartados más: uno que hace referencia a la actualidad del sector en México, con un balance de los primeros 5 meses del año, y las expectativas para el periodo junio / diciembre; y en el otro apartado se mencionan los mayores retos que enfrenta el sector y las principales claves del éxito en este negocio.

Por último, incluimos las respuestas de Francisco Hidalgo (**Station24**), Enrique Vera (**Sportium**), Héctor Troncoso (**Fitsi**), Luis Miguel Rodríguez (**Sport City**) y Alfonso Gómez (**Planet Fitness**) a estas tres preguntas: ¿cuáles son las mayores dificultades que enfrenta el sector?, ¿qué retos tiene por delante?, y ¿cómo imaginan los próximos cinco años?

**LES MILLS**  
México & CA

# ÚNETE A LA REVOLUCIÓN DEL FITNESS GRUPAL



¡CONÓCEMOS!

NUESTROS PROGRAMAS SON  
**SEGUROS, DIVERTIDOS E INNOVADORES**

**LES MILLS**  
**BODYCOMBAT**

**LES MILLS**  
**BODYPUMP**

**LES MILLS**  
**BODYSTEP**

**LES MILLS**  
**BODYBALANCE**

## EL SECTOR

Para dimensionar el tamaño actual del sector de clubes, gimnasios y estudios en México contamos con **la enorme colaboración de la empresa española Trainingym,** que realizó una minuciosa recopilación de datos a través de una metodología conocida como *scraping*, utilizando principalmente como fuente de información *Google My Business Profile*.

“A través de palabras clave -como gimnasio, gym, fitness- identificamos negocios con lugar propio, analizando cada distrito de las principales ciudades de México para obtener datos como la URL de su ubicación en Google Maps, números de teléfono, reseñas de Google, páginas web, y redes sociales”, explica **Rafa Martos**, CEO de Trainingym.

Una vez confeccionada esta primera base de datos, a través de un proceso manual, el equipo de Trainingym eliminó aquellos negocios que no correspondían con gimnasios, centros deportivos o estudios fitness, así como los datos duplicados. De este modo, **Trainingym completó una base de datos que en la actualidad contiene 20.642 gimnasios.**

Es decir que, sin considerar academias de baile, estudios de yoga y pilates, y centros de artes marciales, existen hoy en México más de 20.000 instalaciones de fitness, con presencia de algún tipo en internet. De modo que es posible inferir que, teniendo en cuenta que algunos pueden no estar en internet, la cantidad total de gimnasios sería aún mayor.


Considerando que, según la encuesta, el 73% de las instalaciones presta servicios a menos de 400 personas y que solo un 5% tiene más 1000 usuarios activos, el número total estimado de personas que cuentan con una membresía a un club, gimnasio o estudio en México asciende a **7,2 millones, que representan un 5,64% de la población del país.**

# ¿MEMBRESIAS SIN PAGAR?


DÉJANOSLO A NOSOTROS.




Informes:

 +1 385 301 7685

Síguenos:

 Aldous y Asociados

 @aldousyasociados

## Asegura la Estabilidad Económica de Tu Gimnasio

Entendemos los desafíos que enfrenta tu negocio. Por eso, ofrecemos servicios legales y de cobranza diseñados para reforzar la estabilidad económica de tu gimnasio, permitiendo que te enfoques en lo que mejor sabes hacer.

Servicios:

- » Gestión de Cobros Profesional
- » Políticas rigurosas que protegen tu reputación



[www.aldouslegal.com/latam](http://www.aldouslegal.com/latam)

# bodytone

bodytone.eu



## EQUIPA TU CENTRO CON BODYTONE



CARDIO



CICLO INDOOR



FUERZA



PESO LIBRE

- + MÁS DE 25 AÑOS EQUIPANDO LOS MEJORES GIMNASIOS
- + SERVICIO TÉCNICO LOCAL SIEMPRE A TU LADO
- + INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA EN TU EQUIPAMIENTO
- + ÓPTIMAS CONDICIONES DE FINANCIACIÓN\*

\*Condiciones de financiación sujetas a estudios de viabilidad realizados por terceros



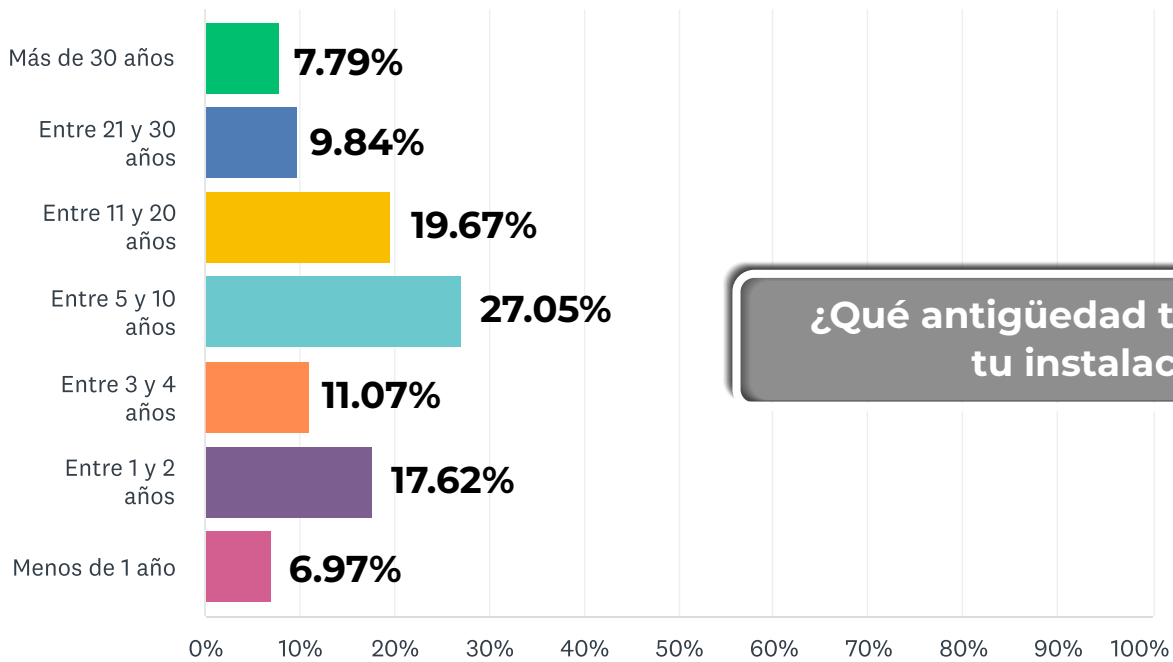
MÁS INFO

CONFÍAN EN NOSOTROS





# LAS CADENAS



¿Qué antigüedad tiene tu instalación?

En esta línea, a pesar del manifiesto proceso de **consolidación** que atraviesa este sector en México, **el rubro de clubes, gimnasios y estudios está aún predominantemente atomizado.** Tanto es así que 6 de cada 10 encuestados tiene **una única instalación**, mientras que la segunda mayoría -con un 18%- la conforman quienes tienen o dirigen 2 unidades.

**COMPARACIÓN:**  76% tiene una sola unidad. 

De hecho, solo el 4% dijo ser parte de una cadena con 11 o más instalaciones. En el segmento de clubes y gimnasios, **Mercado Fitness** identificó solo a **8 cadenas que tienen hoy más de 20 unidades:** Smart Fit (320), Anytime Fitness (86), Station 24 (55), Sports World (50), Sport City (25), Planet Fitness (24), Empire Fitness (23) y Ultra Fitness (21).

Si a este listado se le suman las cadenas con 10 o más sucursales, habría que añadir 8 empresas: Seven Days (18), Nelson Vargas (17), Algym (16), Sportica (14), Fit Integra (14), Energy Fitness (11), Sportium (10)



**echelon**<sup>®</sup>

## DESCUBRE EL FUTURO DEL ENTRENAMIENTO DE FUERZA Y CARDIO INTERACTIVO

Ofreciendo miles de clases y una variedad de opciones de entretenimiento. Disfruta de tus programas favoritos, conéctate a tus redes sociales, compite con amigos en mundos virtuales, ¡y más!

***Traemos la siguiente generación del fitness a tu gimnasio.***

Visita: [echeloncommercial.com](https://echeloncommercial.com) para descargar nuestro catálogo y conocer más.

Escríbenos a: [cs@echelonfit.mx](mailto:cs@echelonfit.mx)



y Great Fitness (10). Es decir que los **16 mayores jugadores reúnen 714 instalaciones que prestan servicios a poco más de 1,5M de usuarios.**

Tanto Nelson Vargas como Fit Integra están especializados en natación. Doce de las 17 instalaciones de ANV son Family Fitness; y solo 5 de las 14 sedes de Fit Integra tienen gimnasio. En ese segmento se destacan también Zwemmen -que es parte del grupo PDL, dueño de los clubes Sportsinc y Sports Hub-, con 9 centros; y Club Cañada, con 7 unidades.

Otras cadenas con 4 centros o más, de mediano a gran porte, son: Fitsi (9), Evolve (8), American Fitness (8), AM Fitness (8), Life Gym (8), Go Fitness (7), Move (7), Bay Fitness (7), Ray Wilson (7), Sportway (6), Zona Fitness (6), Easy Fit (5), The Fit 24 (5), C+ Club (5), World Gym (5), Alpha Gym (4), Ponte en Forma (4), UFC Gym (4), 11:11 (4) y Life & Fitness (4).

Por otro lado, **dentro del segmento de estudios**, solo identificamos a **5 cadenas con 10 ó más unidades** en México: Siclo (23), Black Box (19), Spin Hiit (12), 9Round (11) y Rode Cycle (10). Les siguen Commando (9), Orangetheory Fitness (8), Santuario (7), Sersana (5), Xcycle (5), Bodybarre (5), FitSpin (4), El Tempo (4), F45 (4) y Wolf (4).

Al cierre de este informe, **Total Pass** sumó a las cadenas que Mercado Fitness había identificado a una docena de marcas más, que son: Zero Sport Center (11), Elite ProGym (9), Gladiators (8), Cesar´s Gym (6), Haro Gym (6), HD Sport Fitness (6), Boss Gym (6), Power Gym (6), Mara Sport (6), Hangar Gym (5), Trainer Gym (4) y Alcatraz Gym (4).

Por su parte, la empresa **ProGym** aportó también información sobre 5 cadenas más: Oxygen Fitness (6), Metro Fitness (6), Quick Training (5), Spartan Gym (5), Big Power Fitness Club (4) y BeFit (4). En este marco, agradecemos la generosa colaboración para este informe de otras firmas como Poliwin, Less Mills, ABC Evo y Wellhub.

# Reinventa tu espacio de fuerza

PRECISION CRAFTED EQUIPMENT

Descubre Eleiko Prestera Cables,  
un completo sistema de fuerza que  
evoluciona con tus necesidades



**ELEIKO**

ELEIKO.COM | latinoamerica@eleiko.com  
+352 621 359 770 | @eleikosport

Visita nuestro canal de Whatsapp escaneando el QR



# Boom de franquicias

Según lo reveló **Mercado Fitness** en un informe publicado en noviembre de 2022, México es el país de América Latina **con mayor presencia de franquicias extranjeras**, con al menos 16 marcas diferentes. La lista la encabeza holgadamente la norteamericana **Anytime Fitness**, que cuenta en la actualidad con 86 unidades en operación.

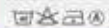
También están presentes en México las franquicias: Planet Fitness (24), 9Round (11), UFC Gym (4), Orangetheory (8), Curves (7), World Gym (5), F45 (4), The Little Gym (1) y My Flex Club (1). Por otro lado, de los 320 gimnasios que tiene en funcionamiento en este país la cadena brasileña **Smart Fit**, 16 son franquicias.

Entre las franquicias recién llegadas a México se destacan las del grupo **Xponential**, que inauguró en agosto de 2023 los estudios de AKT, Rumbe y StretchLab en Ciudad de México. Entre las marcas reconocidas en el mundo del *franchising* que tuvieron presencia el país, pero ya no están operando localmente, aparecen Snap Fitness y Barry's Bootcamp.

Las franquicias más antiguas del segmento en México son **Jazzercise**, que llegó a Tijuana en noviembre de 1979, y **Gold's Gym**, que inauguró en 1986 su primera sede (Pedregal) en la Ciudad de México. Esta emblemática marca, que actualmente pertenece al grupo alemán **RSG**, solo conserva un franquiciado autorizado en este país, que está en Aguascalientes.

Y respecto de las franquicias mexicanas que se han expandido fronteras afuera se destacan: **Siclo**, con 6 sedes en Perú, 3 en España, 1 en Colombia y 1 en Estados Unidos (1); **54D**, que está presente en Colombia (1) y en Estados Unidos (4); **Black Box** con unidades en Guatemala (3) y en Panamá (1); **Rode Cycle** con 2 estudios en Miami, y **El Templo** con un estudio en San Diego, California.

100%  
ACTIVE



TENÉ  
TU  
PROPIA  
FANQUICIA.



CONTACTANOS AHORA PARA MAS INFO  
ENVIANOS UN MENSAJE A NUESTRO WHATSAPP

 ACTIVEFUNCIONAL

[WWW.ACTIVEFUNCIONAL.COM](http://WWW.ACTIVEFUNCIONAL.COM)

 **fitcode.**  
CONSULTORA

TRADUCIMOS  
LA GESTIÓN  
A UN IDIOMA  
QUE SE  
ENTIENDE.

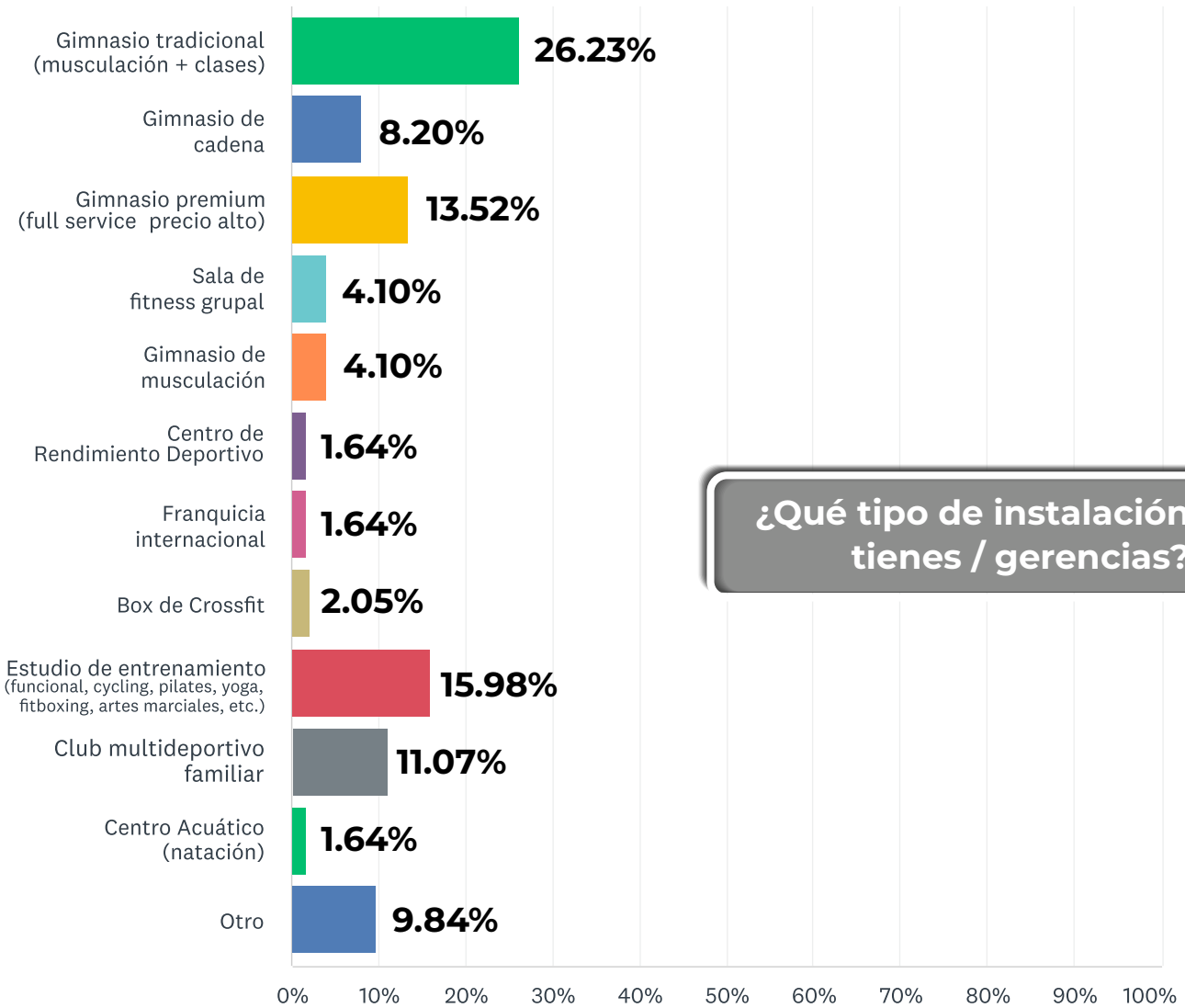
CONSULTORIA ■ CAPACITACIÓN



 +54 9 11 68032633

 [fitcode.consultora](https://www.instagram.com/fitcode.consultora)

[www.fitcode.com.ar](http://www.fitcode.com.ar)



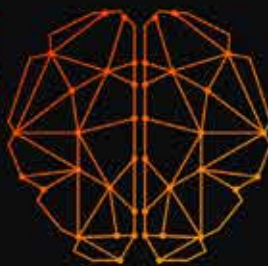
¿Qué tipo de instalación tienes / gerencias?

Consultados sobre el tipo de instalaciones que dirigen, poco más de un cuarto de los encuestados **(26,2%) manifestó tener a cargo un gimnasio tradicional** (con área de equipamiento y salas de fitness grupal); un 16% cuenta con un estudio especializado (funcional, cycling, pilates, boxing, etc.); y un 14% opera una instalación *full service*.

**COMPARACIÓN:**  28,2% gimnasio tradicional. 

Y respecto de su antigüedad, más de un cuarto (27%) opera instalaciones con 5 a 10 años de vida, seguidos con el 20% por el grupo que tiene centros con 11 a 20 años de antigüedad. En los extremos, con porcentajes similares, aparecen los grupos de encuestados con más de 30 años de antigüedad (8%) y menos de 1 año en el mercado (7%).

# Fitness BRAIN



[www.fitnessbrain.cl](http://www.fitnessbrain.cl)

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA  
**GIMNASIOS Y CENTROS DEPORTIVOS**



APP MÓVIL  
PERSONALIZADA



COBROS AUTOMÁTICOS  
BANCARIOS



CONTROL SESIONES  
SERVICIOS Y PT



FACTURACIÓN  
ELECTRÓNICA



CONTROL DE  
ACCESO



RESERVAS Y  
ENTRENAMIENTOS

## PARTNERS INTEGRADOS

**TECHNOGYM**

The Wellness Company



easy cancha

transbank

www.transbank.cl

ROCK



mercado  
pago

Gympass

fitnessKPI

trainingym

fitMEWISE

PayU

[hola@fitnessbrain.cl](mailto:hola@fitnessbrain.cl)



# LA INFRAESTRUCTURA

Casi **1 de cada 2 instalaciones (el 47,5%) tiene menos de 401m<sup>2</sup>**, con lo cual no es una sorpresa que también 7 de cada 10 centros (73%) tenga menos de 401 usuarios. En la misma línea, la mitad emplea a pocos trabajadores. Más de un tercio (35%) tiene solo de 2 a 5 colaboradores; y un segundo grupo -con el 18%- emplea entre 6 y 10 personas.

## COMPARACIÓN:



63% tiene menos de 400m<sup>2</sup>.



**Más de la mitad (53%) de las instalaciones están ubicadas a la calle en una colonia;** un 16,4% está en una zona comercial / empresarial; y un tercer grupo -con el 15.6%- se encuentra dentro de un centro comercial / *shopping mall*. Y como suele ocurrir en esta industria, **7 de cada 10 gimnasios / clubes / estudios funciona en un inmueble arrendado.**

## COMPARACIÓN:



63% arrienda el inmueble.



A la hora de **comprar equipamiento** para sus salas de pesas y cardio, 6 de cada 10 encuestados opta por adquirir equipos nuevos; un segundo grupo -con el 23,9% de las menciones- combina en su compra equipos nuevos y equipos remanufacturados; el tercer grupo -13%- solo compra remanufacturados; y el 3,8% fabrica sus propios equipos.

Según esta encuesta, 7 de cada 10 instalaciones (72%) ofrece **estacionamiento** para sus socios. Un 47% cuenta con estacionamiento propio y un 26% tiene acuerdos con parkings de su zona. Por otro lado, solo 2 de cada 10 centros cuentan con un **Desfibrilador Automático Externo** (DEA) y 3 de cada 10 no tienen DEA pero planean adquirir uno.

FREEMOTION.

# LLEGUE A SUS MIEMBROS DONDE QUIERA QUE ESTÉN

Manténgalos comprometidos y motivados con Soluciones Multicanal de Freemotion, ofrezca a sus miembros experiencias de fitness que les cambien la vida. Disponible en el cardio interactivo y conectado de Freemotion, máquinas impulsadas por iFIT.



EN EL **GIMNASIO**



EN LA **CASA**



**DONDE** ESTÉ

CONTÁCTENOS PARA SABER MÁS || +1 877-363-8449 || [sales@FreemotionFitness.com](mailto:sales@FreemotionFitness.com) || [FreemotionFitness.com](https://www.FreemotionFitness.com)



### COMPARACIÓN:



74% no ofrece estacionamiento.



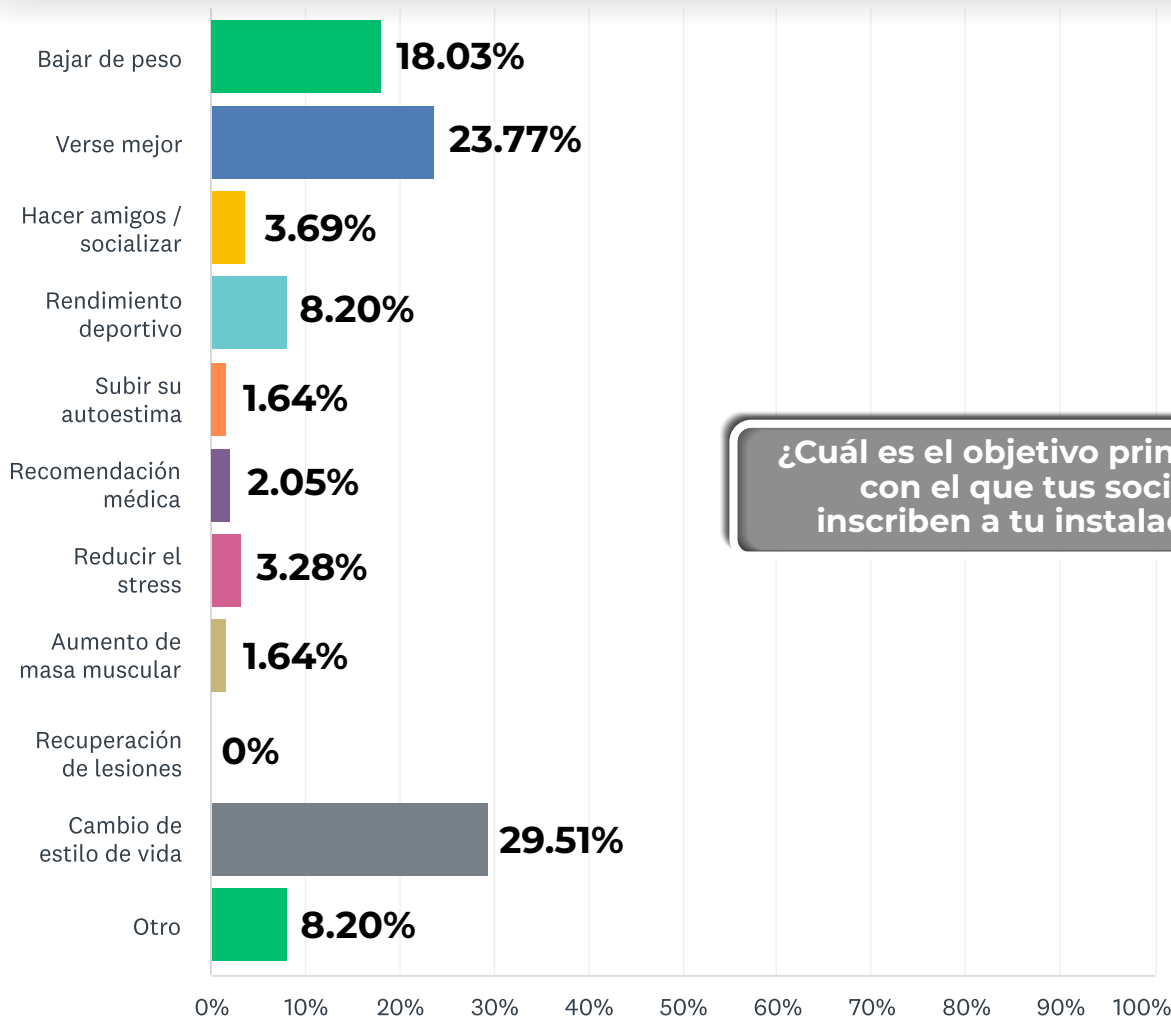
## LOS USUARIOS

Respecto de los usuarios, si bien el balance por género se mantuvo parejo en la muestra, el grupo mayoritario -con el 23,4%- es el que dijo que en sus instalaciones un **60% son mujeres y un 40% son hombres.** En 1 de cada 2 instalaciones (49,2% de los encuestados), el rango de edad predominante de los socios es el que va de **26 a 35 años;** seguido con un 29% de las menciones por instalaciones donde predominan usuarios de entre **36 y 45 años.**

### COMPARACIÓN:



Para el 42%, el rango etario predominante es 26 a 35 años.



¿Cuál es el objetivo principal con el que tus socios se inscriben a tu instalación?

**impulse**



**XSC700  
STAIR CLIMBER**

**STEP UP YOUR GAME**



impulsefitness | <https://www.impulsefitness.com> | 86 532 83958619



Consultados sobre **los motivos** que impulsan a sus usuarios a iniciar un programa de ejercicio físico en sus instalaciones, poco menos de un tercio de los encuestados (29,5%) asegura que sus **socios llegan buscando “un cambio de estilo de vida”**; seguido por el objetivo “verse mejor”, con un 24%; y “bajar de peso”, con un 18% de las respuestas.

**COMPARACIÓN:**

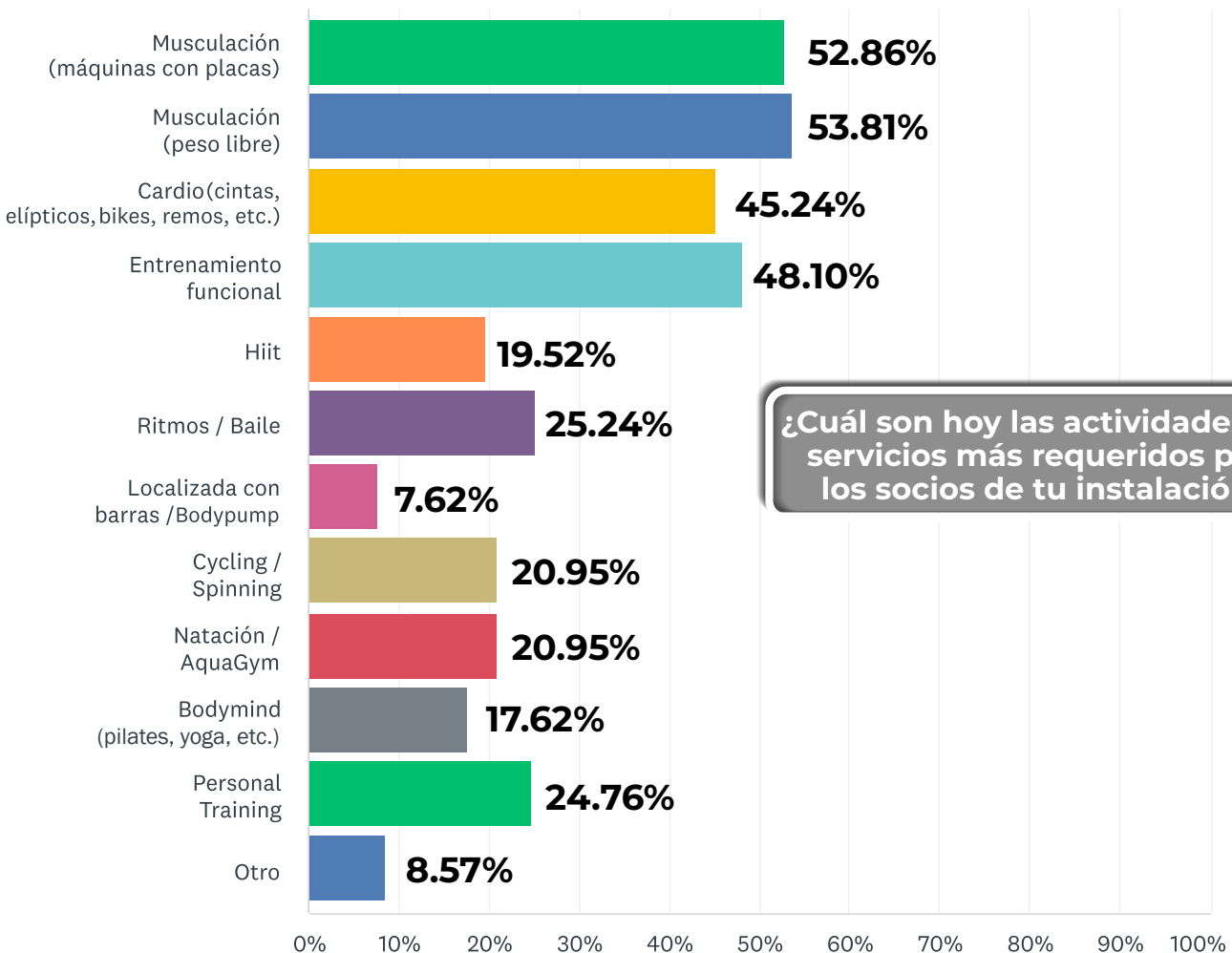


“Verse mejor” es el principal objetivo (32%).



Esto explica por qué cuando les preguntamos a los encuestados en qué sector / industria consideran que encuadra mejor su actividad, la amplia mayoría -con **45% de las menciones-** dijo **“bienestar”**, seguidos con el 34% por quienes opinaron “salud”. En tercer puesto -con 13%- aparece “deportes”, en cuarto lugar “entretenimiento” -con 4%- y “estética” -con 3%-

## LOS SERVICIOS



¿Cuál son hoy las actividades / servicios más requeridos por los socios de tu instalación?

EDUCACIÓN PARA PROFESIONALES DEL FITNESS:

DESCUBRE TU VERDADERO POTENCIAL Y HAZLO REALIDAD

## CURRICULUM COMPLETO

Brindamos la oportunidad de destacar por medio de capacitación en **entrenamiento personal, fitness grupal, nutrición deportiva** y más especialidades.

### Formación Global

Proporcionamos los **recursos educativos** más avanzados en una **plataforma interactiva** con clases acompañadas de **los mejores ponentes en español**.



### Respaldo Internacional



#### +100 países

Lleva tu preparación al lugar donde quieres estar, gracias a nuestros avales de **National Academy of Sports Medicine** y **Athletics and Fitness Association of America**.



#### +10,000 convenios

Conectamos con los tomadores de decisión más importantes del mercado para **colaborar e incidir en el futuro** de nuestros estudiantes.



#### 100% para ti

- Respaldo internacional desde EUA
- Disponibles en toda Latinoamérica
- Plantillas de trabajo
- Materiales descargables
- Videos profesionales
- Clases en vivo con expertos

### Contáctanos



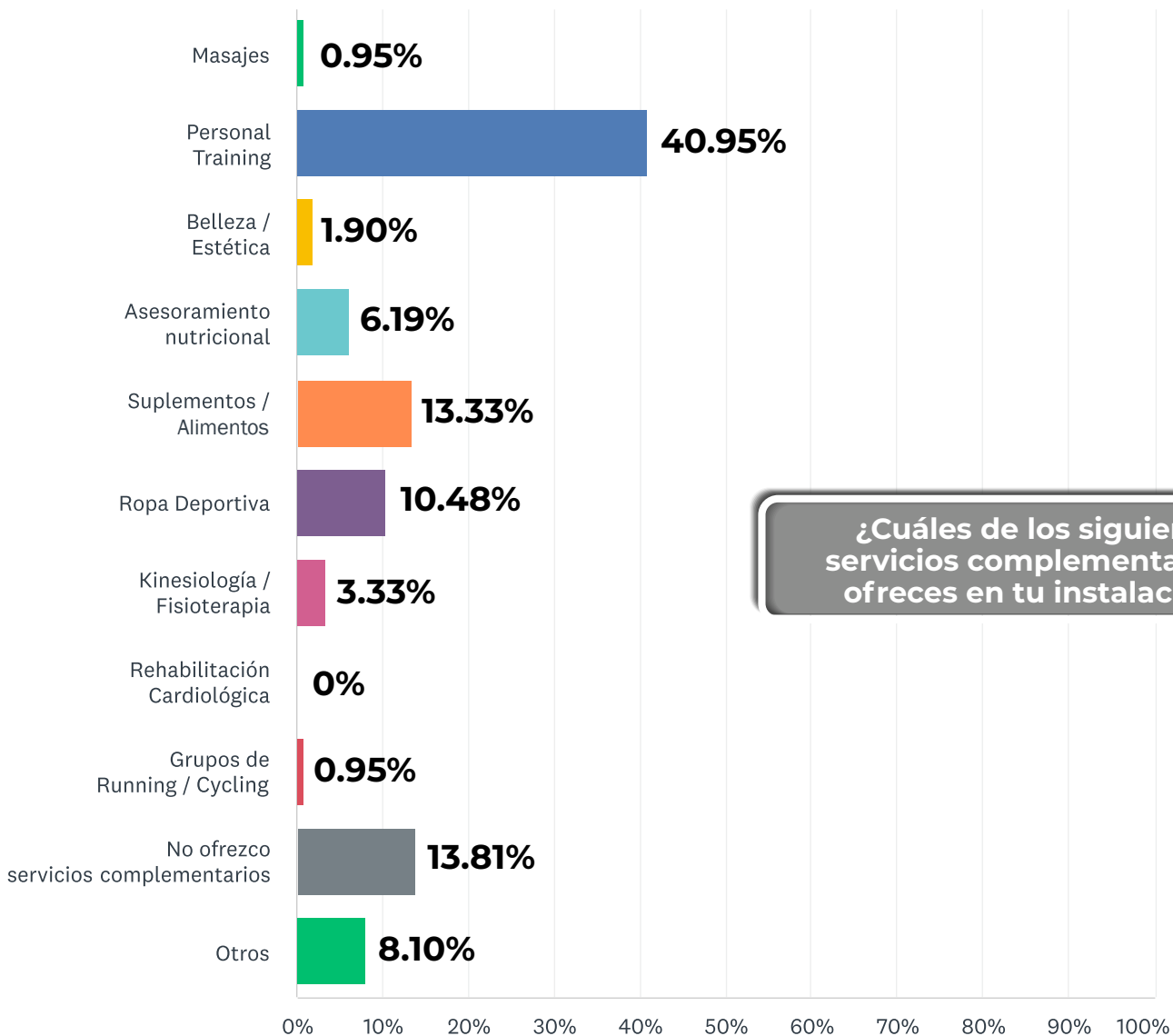


La **actividad predilecta** para los usuarios de instalaciones de fitness, según el 54% de los encuestados, es **musculación (con peso libre)**, seguida -con el 53%- por **musculación con máquinas** de peso integrado. En tercer lugar, con el 48% de las menciones, aparece el entrenamiento funcional, seguido -con el 45%- por el uso de equipos cardiovasculares.

### COMPARACIÓN:



Máquinas de Peso Integrado (50,4%) y Peso Libre (49%).



¿Cuáles de los siguientes servicios complementarios ofrezco en tu instalación?

## BENEFICIOS DE LA SOLUCIÓN (CASO DE NEGOCIO SCFITNESS)

### USO

Nuestro camino hacia una mayor retención debe ser impulsado por un aumento generalizado de las visitas, tanto a través de una fuerte actividad en la fase de incorporación como a través de la reducción de los clientes durmientes, inactivos y de bajo uso.

- + 12% utilización general
- + 2 visitas en el primero mes

### SATISFACCIÓN

Nuestra solución también ofrece el conocimiento, las percepciones y las herramientas para que una organización brinde una experiencia de mayor calidad que satisfaga las necesidades y expectativas de los clientes.

- Aumento de 20pp en la satisfacción (puntaje NPS)
- Puntaje del 80% en la satisfacción del piso del gimnasio

### RETENCIÓN

Por último, el objetivo final es mantener a los miembros por más tiempo, lo que aumenta el flujo de ingresos y mejora la rentabilidad. Al centrarnos en la retención de miembros, podemos construir una base de clientes leales que ayudará a que un negocio prospere a largo plazo.

- Disminución del 15% en la tasa de cancelación mensual
- + 2 meses en cada membresía

### SABER

A través de este análisis, obtenemos una comprensión profunda de los factores que impulsan la retención en cada instalación. Utilizamos estos datos para segmentar la base de clientes, a través de la identificación de grupos clave de miembros con características y comportamientos similares. Y, por último, aplicamos un algoritmo de vanguardia para medir el riesgo de deserción en el futuro.

### DISEÑO

Al comprender el historial de retención, la base de clientes y las operaciones diarias, podemos desarrollar estrategias de retención específicas que se adapten a cada negocio específico. Una gran parte de este proceso la encierra la definición del ciclo de vida, la huella que mapeará cada punto de contacto con el cliente; el marco detallará situaciones dependientes, entre otros, sobre el tiempo desde que comenzó la membresía, el uso actual y anterior, los factores de riesgo, los datos demográficos y los niveles de satisfacción y motivación.

### SEGUIMIENTO

Nuestra solución “Live Club” es una solución de software especializada que ayudará a los profesionales en sus interacciones en el gimnasio, priorizando los contactos y proporcionando información relevante para abordar mejor cada situación. Cuando los miembros no están en el club, aún podemos interactuar con ellos a través de “Puntos de contacto”. Además, lo que es igual de importante, nuestro módulo de encuestas, “Fuentes”, garantizará un ciclo de comunicación constante con respecto a los comentarios de la base de clientes.

### CONTROL

Las interacciones y comunicaciones pueden medirse por su eficacia, que también se extiende a la productividad del personal, sobre la base de un modelo de evaluación objetivo e imparcial. En las operaciones, con las respuestas de la encuesta, podemos rastrear históricamente la evolución del NPS (Net Promoter Score) y los indicadores de servicio específicos, como la calidad de las interacciones en el piso del gimnasio o la limpieza de las instalaciones.

# SYMBIO™



FITNESS **REIMAGINED**

El equipo más innovador e inmersivo disponible: una nueva referencia premium en cardio. Cuerpo y máquina unidos en un movimiento continuo, personalización envolvente, biomecánica avanzada con un design meticuloso. La línea Symbio™ trasciende el ejercicio para proporcionar la mejor experiencia sensorial en fitness.

*LifeFitness*

Por otro lado, el **servicio complementario** más ofrecido en gimnasios / clubes / estudios, según el 65% de los encuestados, es el **“personal training”**; seguido por el **“asesoramiento nutricional”**, con el 55% de las menciones. Un dato relevante que pone de manifiesto una gran oportunidad: un 14% de las instalaciones no ofrece servicios complementarios.

Y es justamente el “personal training” el servicio complementario que **mayores ingresos** genera por fuera de la cuota mensual, según lo indica el 41% de los encuestados. Le siguen a lo lejos la venta de suplementos nutricionales / alimentos, con el 13,3% de las menciones; y la venta de ropa deportiva, que fue elegida por el 10,5% de los encuestados.



En línea con estos datos, **Luis Aguirre**, director de Educación de **INNOVAFIT** y corresponsable en México del proyecto de investigación *Fitness Trends Around de Globe*, del Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACMS), confirma que las tres principales tendencias de 2024 son:

**los programas de ejercicio y pérdida de peso, el entrenamiento personal y el entrenamiento tradicional de fuerza.**

## EL NEGOCIO

**La mediana de la cuota mensual se sitúa en los \$800 pesos**, aunque si se desagrega la muestra por zona geográfica, esa cifra asciende a \$1000 pesos en la Ciudad de México. Del mismo modo, si se desagrega las respuestas por tipo de instalación, vemos que un gimnasio tradicional cobra en media \$550 al mes, mientras que uno *premium* está en \$1925 pesos.

# PAVIGYM

THE BASIS OF FITNESS

## YOU TRAIN. WE SUPPORT.



Caucho virgen



Personalizable



Fácil instalación



Reciclable

Nuestras soluciones de suelos para gimnasios, fabricados en caucho virgen, aúnan diseño con el más alto rendimiento. Te ofrecemos la gama más completa, resistente e higiénica de pisos adaptados a los requisitos de cualquier actividad.

[www.pavigym.com](http://www.pavigym.com)



[info@pavigym.com](mailto:info@pavigym.com)

El **medio de pago** más utilizado, según un 35,3% de los encuestados, es el **efectivo**; seguido por la tarjeta de crédito (26,3%) y por la tarjeta de débito (18%). En esta línea, en el 43,5% de las instalaciones, **el tipo de plan más comprado por los usuarios es el mensual con efectivo.**

Mientras que el débito automático (con permanencia mínima) es el plan más vendido solo para el 13,5% de los gimnasios / clubes / estudios.

#### COMPARACIÓN:



Mensual con efectivo es el plan más comprado (72%).



Poco menos de un tercio (30,1%) de las instalaciones de fitness en México abre todos los días, excepto algunos feriados; un porcentaje casi idéntico (30,5%) abre de lunes a sábados; y un tercer grupo (con el 23,9%) abre todos los días del año, incluyendo feriados.

#### COMPARACIÓN:



Solo el 4% abre todos los días (incluyendo feriados).



En cuanto a los **horarios de funcionamiento**, de lunes a viernes, poco menos de la mitad -47,1%- de las instalaciones abre a las 6AM, seguido por un grupo -con el 22,9% de las menciones- que abre a las 5AM; y un tercer grupo -de 12,9%- que se pone en marcha a las 7AM. Solo **el 4,3% de los centros permanece abierto las 24 horas del día.**

Y consultados sobre el horario de cierre de sus instalaciones, de lunes a viernes, un tercio -33,8%- manifestó cerrar sus puertas a las 10PM; un 23,3% cierra una hora antes, a las 9PM, y un 20% apaga las luces a las

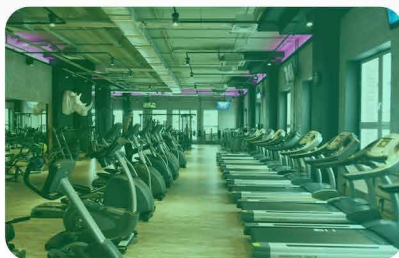
# poliwin

SPORTS SOFTWARE

El software que te da una solución específica para cada tipo de negocio



win club



win fitness



win box



win studio



win climb



win sail

poliwin  
PAY

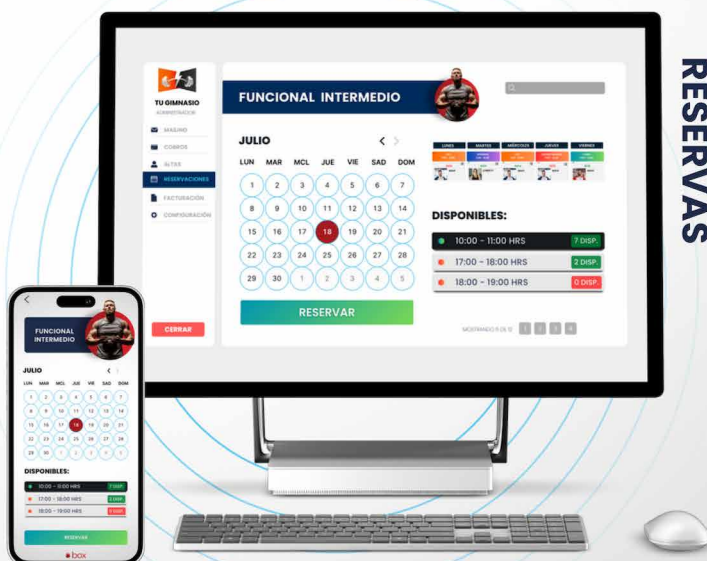
INGRESOS  
\$ 3,800.00



Define la recurrencia o periodo de cobro

Información en tiempo real

KPI'S y configuración



www.poliwin.com.mx



comercial@poliwingo.com

+52 56 2816 3457

in @ f y t

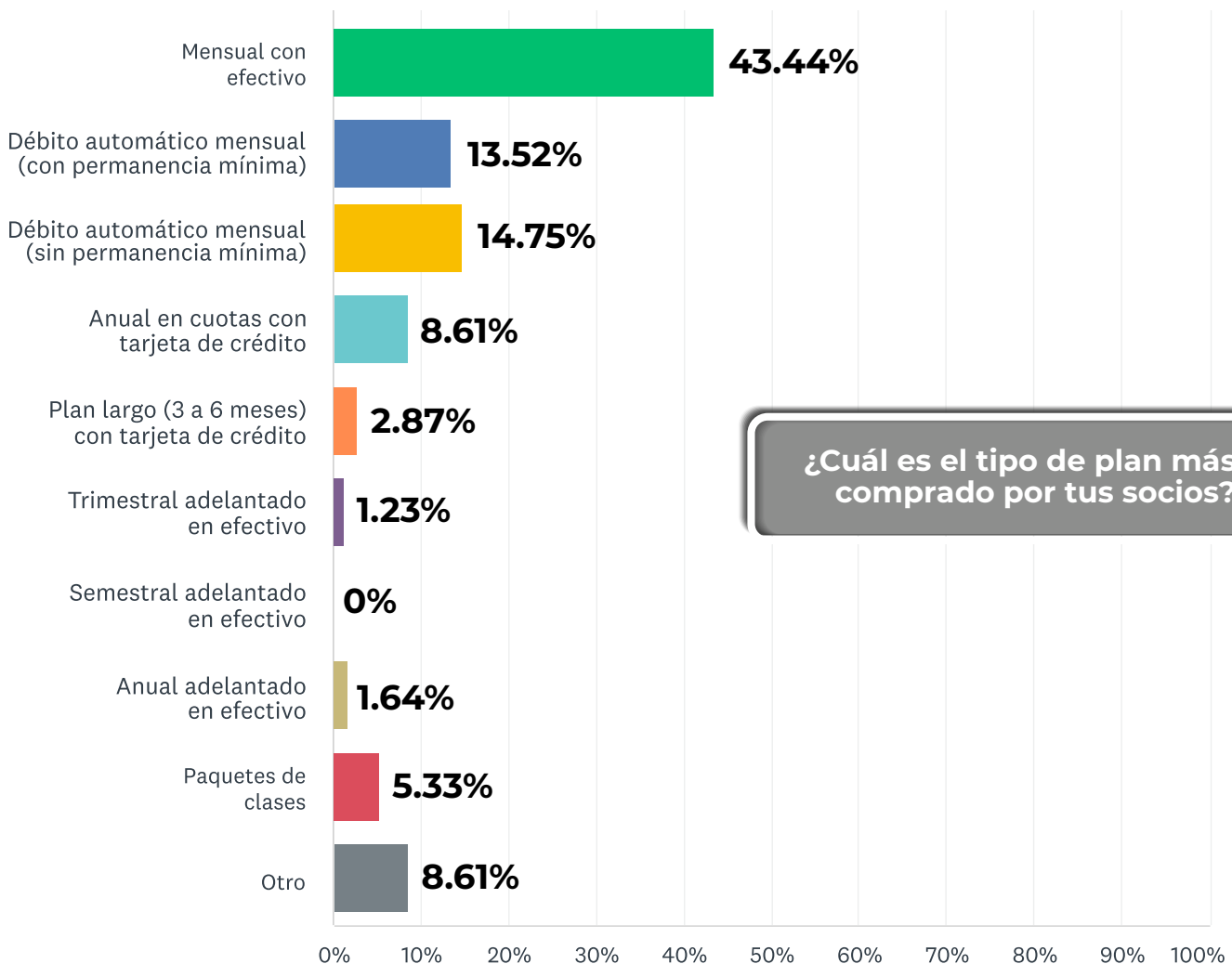
11PM. Es decir que al menos **un tercio de los gimnasios / clubes / estudios están abiertos 16 horas al día.**

Para gestionar sus instalaciones, un 29,1% de los propietarios / gerentes dice usar **un software propio** desarrollado a medida. Mientras que 2 de cada 10 usa planillas de Excel y un porcentaje similar -el 20,1%- utiliza un software online. Asimismo, 6 de cada 10 dijeron contar con **torniquetes** en sus instalaciones para controlar el acceso de usuarios.

### COMPARACIÓN:



59% no tiene torniquetes.





**KRISTAL CENTURY®**  
FITNESS EQUIPMENT

Distribuidor exclusivo en México

**PRECOR®**

# EQUIPA TU GIMNASIO CON NOSOTROS

- Más de 20 años en la industria.
- El mejor portafolio de marcas líderes.
- Nuestra misión, el mejor servicio post-venta.
- Asesoría de proyectos.
- Técnicos certificados.
- Cobertura de todo el país.



**GLUTE BUILDER®**



#### ASESORÍA

Ofrecemos una serie de servicios para el equipamiento de espacios, brindando nuestra asesoría y profesionalismo para la mejor decisión.



#### EQUIPAMIENTO

Selección de equipos, accesorios y pisos deportivos. Disponer de opciones permite elegir el equipo más adecuado y que mejor se adapte a sus necesidades.



#### SERVICIO

Si ya cuenta con equipo para gimnasio y desea darle mantenimiento preventivo o correctivo, Kristal Century ofrece servicio técnico.

Cobertura nacional con showroom en: Guadalajara • Ciudad de México • Monterrey • Cancún

ventas@kcg.mx

whatsapp: 55 7858 2337

www.kcg.mx



En cuanto a las **herramientas de marketing** predilectas por las instalaciones de fitness en México a la hora de captar potenciales socios, el **uso orgánico de redes sociales** -mencionado por el 80% de los encuestados- y las **campañas patrocinadas en redes** -señadas por el 35%- son las dos con mayor cantidad de menciones.

## ACTUALIDAD, BALANCE Y EXPECTATIVAS

Consultados sobre la **situación actual** de sus empresas en comparación con la pre-pandemia, casi la mitad (47,1%) de los encuestados manifiesta tener **hoy más usuarios en sus instalaciones que antes del inicio de la pandemia**. El grupo mayoritario -con el 22,4% de las menciones- dice tener hoy **20% o más socios que en febrero de 2020**.

Respecto de los primeros cinco meses del año en curso, considerando el nivel de captación de **nuevos socios**, 4 de cada 10 encuestados **calificaron como “bueno” el periodo enero / mayo**; mientras que un 23,3% lo calificó como “regular” y un 20% como “muy bueno”. Un 11,4% dijo que esos meses fueron “excelentes”, y solo el **3,8% los calificó como “malos”**.

A la hora de evaluar el mismo periodo, pero considerando ya no la captación sino su **rentabilidad**, casi la mitad (48%) **calificó como “buenos” a los primeros 5 meses del año**; un 23,3% dijo que fueron “regulares”; un 17% escogió la opción “muy buenos” y un 8,1% los calificó como “excelentes”. Una vez más, solo el **3,8% los calificó como “malos”**.

# EL SOFTWARE DE **EXCELENCIA** PARA CENTROS FITNESS EN **LATINOAMÉRICA**

- Débito automático (domiciliación)
- Notificaciones automatizadas
- Punto de venta
- Control de inventario
- Gestión de redes sociales



- App móvil clientes
- Reservas
- Rutinas
- Pago en línea
- App personalizada

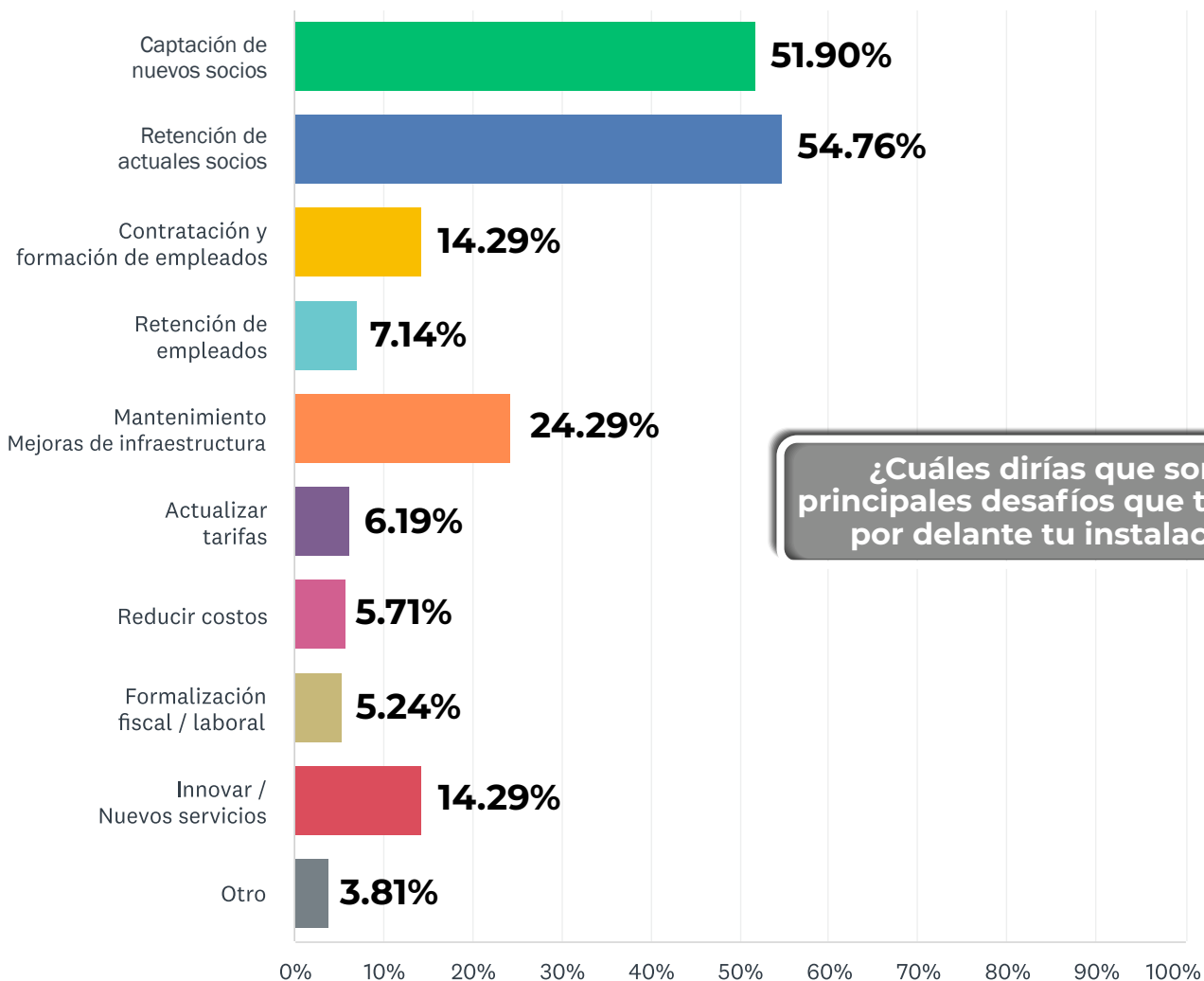


- Auto inscripción desde tu página web
- Control de acceso
- Crm
- Análisis de datos
- Sistema en la nube



Con relación a sus **expectativas** para el periodo junio / diciembre de 2024, poco menos de la mitad **(47%), las calificó como “buenas”;** seguido con el 28,6% de las menciones por el grupo con “muy buenas” expectativas. En tercer lugar aparecen -con el 12,9% - quienes tienen expectativas “regulares” y con un 10% los que creen que ese periodo será “excelente”. El grupo con **malas expectativas es minoritario (1,4%).**

## LOS RETOS



¿Cuáles dirías que son los principales desafíos que tiene por delante tu instalación?

En este contexto de **expectativas predominantemente favorables** para el sector de instalaciones de fitness en México en la segunda mitad del año, consultados los propietarios / gerentes sobre los mayores retos que enfrentan, el **55% señaló la “retención**



Innovación . Calidad . Rendimiento

# *Equipá* tu **GIMNASIO** con **REEBOK**



Interesados comunicarse a:  
hello@reebokstrength.com  
092 001727

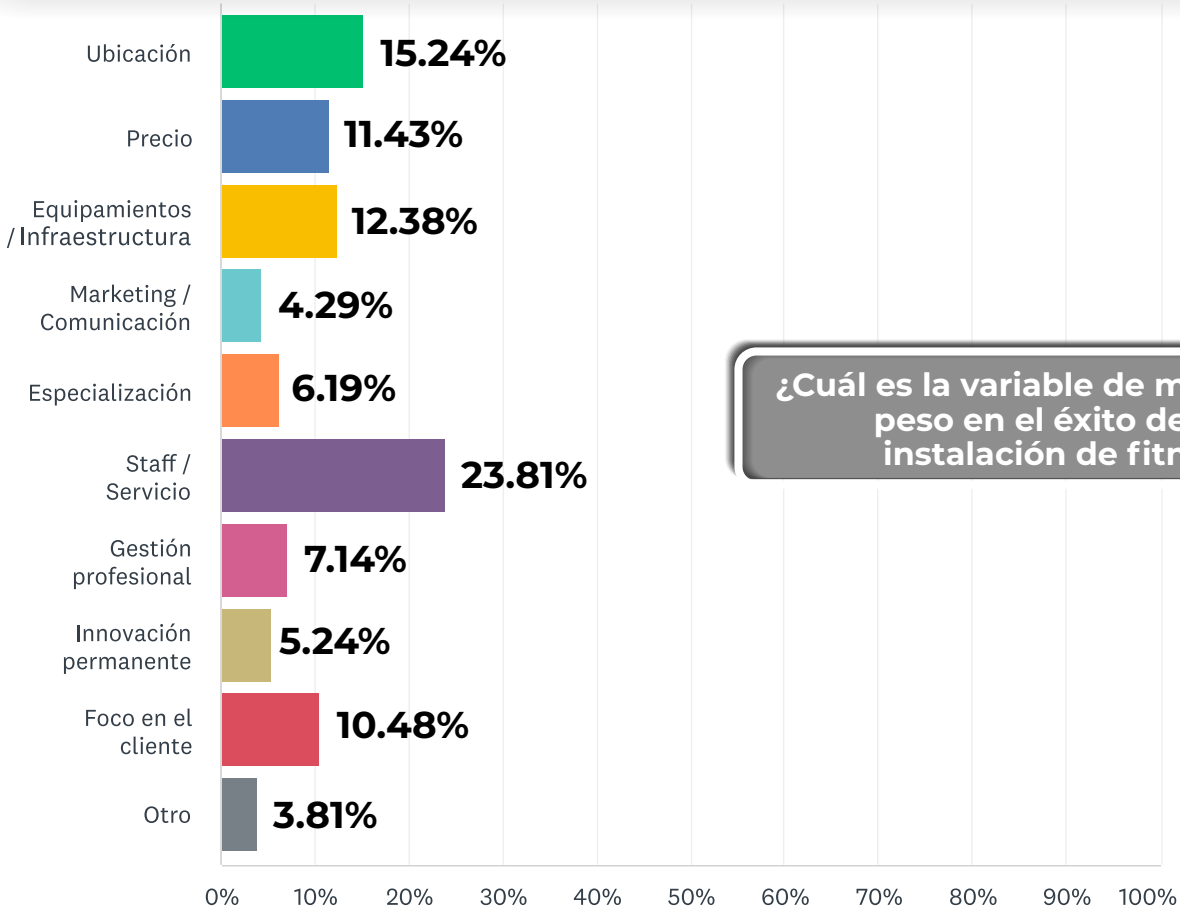
**GADOLEX**  
Importa y Respalda

**de actuales socios”,** seguido por la **“captación de nuevos socios”,** con el 52% de las menciones.

### COMPARACIÓN:



El mayor reto es la retención de socios (41,7%).



¿Cuál es la variable de mayor peso en el éxito de una instalación de fitness?

La elección de ese reto (retención) en primer lugar quizás explica por qué al consultarles cuál es la **variable de mayor peso en el éxito** de un club / gimnasio, el grupo mayoritario -con 24% de las menciones- fue el que señaló **“staff / servicio”,** seguido por “ubicación” con el 15,3% de las menciones, y por “equipamientos / infraestructura” con el 12,4%.

### COMPARACIÓN:



El éxito depende del “staff / servicio”, según el 31,2%.





SKELCORE

# CIRCUITO DE GLÚTEOS

PIN LOADED, PLATE LOADED, RACKS, BENCHES, CAGES, CARDBO, WEIGHTS, RECOVERY, FLOORING AND ACCESSORIES - ALL UNDER ONE BRAND



SEATED HIP THRUST



PRO PLUS BOOTY BLASTER



PRO PLUS HIP GLUTE MACHINE



PRO PLUS LEVERAGE SQUAT MACHINE



PRO PLUS BELT SQUAT MACHINE



PRO GLUTE TRAINER MACHINE



PRO PLUS SUPER SQUAT PLATE LOADED MACHINE



PRO PLUS REAR KICK MACHINE



DISTRIBUIDOR OFICIAL EN MEXICO

+52 55 7474 9218

CONTACTO@RADIANCYFITNESS.MX

DESIGNED IN MIAMI



VISIT US AT OUR SHOWROOM GYM IN MIAMI

17050 COLLINS AVENUE, SUNNY ISLES BEACH

# OPINIONES DE GRANDES OPERADORES

Para complementar los datos de esta encuesta, **Mercado Fitness** consultó a algunos de los grandes operadores de clubes y gimnasios de México para conocer sus opiniones sobre tres interrogantes: **(1)** ¿qué retos tiene la industria por delante?, **(2)** ¿cuáles son las mayores dificultades?, y **(3)** ¿qué se puede esperar que suceda con el sector en los próximos 5 años?

## Francisco Hidalgo, Station 24



**1** “Diferenciarnos de la competencia, con propuestas de valor únicas, que atraigan y retengan a los socios, innovando y creando experiencias que fomenten la comunidad”.

**2** “La competencia creciente, la incertidumbre económica y la necesidad de adaptarse a las demandas cambiantes de los consumidores”.

**3** “Mayor integración de la tecnología en la experiencia del usuario y un enfoque holístico del bienestar, que contemple no solo el ejercicio sino la salud mental y emocional”.

## Enrique Vera, Sportium



**1** “Lograr que la industria se valore de mejor forma, ya que los precios han crecido muy poco en los últimos años mientras que los costos han subido de forma muy relevante”.

**2** “La escasez de agua, al menos en la Ciudad de México, para grandes consumidores; la captación de nuevos socios; la alta rotación de personal; y la falta de unión en el sector”.

/// **SportsArt** //

INSPIRANDO  
RENDIMIENTO.  
SUSTENTABILIDAD  
SIGNIFICATIVA

Trotadora Verde G690



## COMBINA INTENSIDAD Y SUSTENTABILIDAD CON ECO-POWR™ Y ENTRENAMIENTO CARDIO

Agrega equipo de cardio SportsArt ECO-POWR™ a tu instalación y brinda a los miembros el poder de un entrenamiento por intervalos rápido y efectivo que también alimenta el planeta. Nuestra Remadora, Escaladora, Bicicleta de Interior Vatio y Trotadora Verde, ofrecen los ajustes personalizables que los usuarios desean y la confiabilidad que demandas. Además, nuestra innovadora tecnología ECO-POWR™ genera electricidad utilizable con cada entrenamiento, compensando tus costos energéticos e inspirando rendimiento.



Bicicleta Fija G516 Vatio



Remadora G260



Stepper G778

Descubre nuestra línea completa de cardio  
y soluciones de fuerza en [gosportsart.com](https://www.gosportsart.com)

**3** “El sector crecerá mucho en estos años, especialmente el modelo low cost. Y esto, sumado a que habrá más competencia, hará complicado que podamos subir los precios”.

## Héctor Troncoso, **Fitsi**



**1** “Adaptarnos a las tendencias digitales para integrar la tecnología; diferenciarnos con propuestas de valor únicas; atraer nuevos usuarios; y mejorar nuestros ratios de retención”.

**2** “La falta de inversión en el sector; la profesionalización y capacitación de la fuerza laboral; mantenerse al día con las tendencias; enfrentar los altibajos económicos del país”.

**3** “Más sinergias entre diferentes actores; auge del modelo boutique; enfoque en el bienestar integral; más personalización de la experiencia; mayor peso de la salud preventiva”.

## Luis Miguel Rodríguez, **Sport City**



**1** “Renovarnos sin perder nuestra esencia ni rentabilidad; reducir los niveles de rotación de usuarios; aumentar la penetración del mercado innovando de manera permanente”.

**2** “El crecimiento desmedido de la competencia informal, que a veces es irracional en lo económico. Por el bien de la industria, no deberíamos competir solo por precio”.

**3** “La oferta lúdica cobrará aún más importancia para el que se inicia en el ejercicio. La socialización será un elemento clave; y habrá mayor enfoque en la experiencia del cliente”.



LÍDER MUNDIAL  
EN  
EQUIPAMIENTO  
FITNESS

MATRIX



**CALIDAD | ERGONOMÍA | DURABILIDAD | INNOVACIÓN**

**Showroom CDMX**

Campos Elíseos 295, Polanco, Polanco IV Secc,  
Miguel Hidalgo, 11550 CDMX  
Teléfono: 5522824725 Ext: 600

**Showroom Cancún**

Av. Tulum Supermanzana 11 Manzana 1 Lote 1,  
Centro, 77504 Cancún, Q.R. 5522824739 Ext: 650

 [johnsonhealthtech.com/es/esp](https://johnsonhealthtech.com/es/esp)

**DESCARGA  
NUESTROS  
CATÁLOGOS**



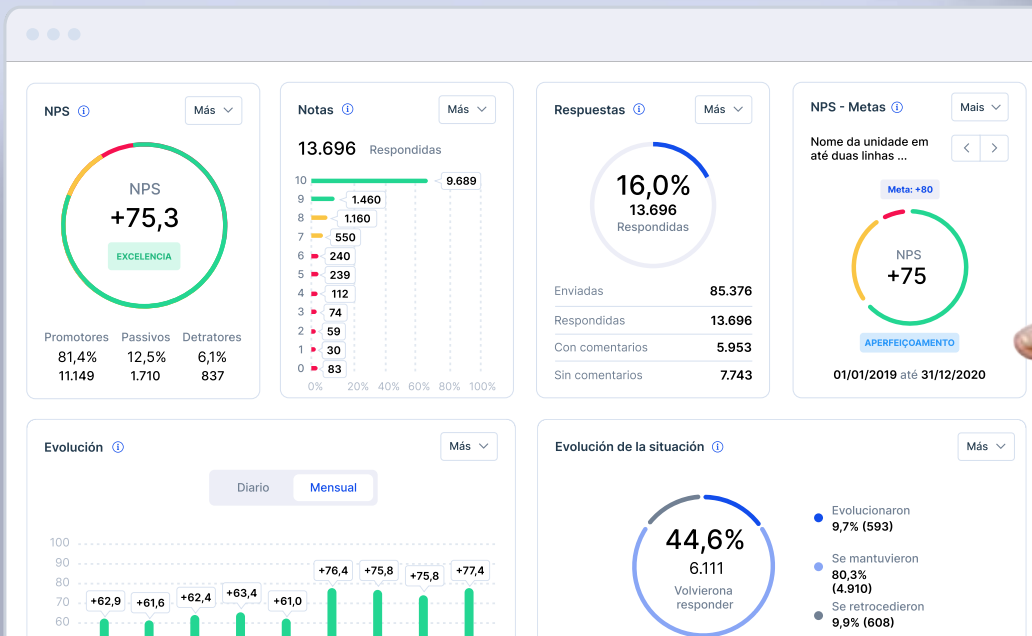
@MATRIXFITNESSMX  [MATRIXFITNESS.COM/MX/ESP](https://MATRIXFITNESS.COM/MX/ESP)



@VISIONFITNESSMX  [VISIONFITNESSMEXICO.COM](https://VISIONFITNESSMEXICO.COM)

# Deja de perder clientes en tu gimnasio con Wehelp.

Obtenga una visión general del rendimiento de su gimnasio y de su equipo. Con datos precisos, podrás tomar las decisiones adecuadas para la satisfacción de tus clientes y el crecimiento de tu empresa.



7 días de prueba gratis.

Pruébalo

Obtenga más información en:  
[www.wehelpsoftware.com](http://www.wehelpsoftware.com)



NPS® DE FORMA CORRECTA

## Alfonso Gómez, Planet Fitness



- 1 “Crecer”.
- 2 “El sedentarismo, la educación, y la falta de apoyo del Gobierno”.
- 3 “Poca evolución en general, más de lo mismo en un mercado que solo crece en el segmento de precio bajo, que, afortunadamente, seguirá creciendo mucho”.

## LOS ENCUESTADOS

4 de cada 10 encuestados por **Mercado Fitness** tienen formación académica o antecedentes laborales en el campo de la administración de empresas; 3 de cada 10 se formó como entrenador / instructor; y el 23% es profesor / licenciado en Educación Física.

### ¿Hacen ejercicio físico?

Un tercio (32,4%) de dueños / gerentes encuestados se ejercita 5 veces por semana, mientras que un 23% lo hace 3 veces por semana.

**Un 2,5% no hace ejercicio físico.**

#### COMPARACIÓN:



26% se ejercita 5 veces por semana. 1,5% no hace ejercicio.



### Ubicación

Casi la mitad de los encuestados (48,4%) tienen sus instalaciones en la **Región México DF** (DF, Estado de México, Hidalgo), seguidos con un 13,1% por los de la **Región Occidente** (Nayarit, Jalisco, Colima, Michoacán), con un 12,3% los de la **Región Centro y Golfo** (Morelos, Oaxaca, Puebla, Veracruz, Tabasco, Tlaxcala, Guerrero), y con un 9% los de la **Región Norte** (Chihuahua, Coahuila, Monterrey, Tamaulipas, Durango).

# BH FITNESS

MOVEMIA es la nueva gama de productos desarrollada por *BH Fitness* para satisfacer las demandas de un nuevo modelo de fitness.

[www.bhprofesional.com.mx](http://www.bhprofesional.com.mx)

INFO: 444 174 6929



# MOVEMIA

