

LA FÍSICA DEL CHURN

Por qué el crecimiento exponencial hacia 2026 colapsará bajo el peso de la fricción urbana si no se audita el cinetismo de regreso a casa.

48.7%

ABANDONO POR "FALTA DE TIEMPO"

El INEGI (MOPRADEF) confirma que casi la mitad de los usuarios que abandonan el fitness lo hacen por una barrera invisible: el cansancio laboral y los traslados.

En mercados saturados como CDMX, GDL y MTY, un desvío de apenas 10 minutos respecto a la ruta de regreso a casa incrementa el riesgo de baja semestral en un 60%. El cliente no te deja a ti, deja al tráfico.

INSIGHT CRÍTICO

EL ESPEJISMO DEL 24/7

Mapear una ubicación 24 horas asumiendo que el tráfico nocturno es "libre" es un error operativo fatal. En ciudades con dependencia vehicular >90%, la **visibilidad de retorno** manda.

Si el local no cuenta con la "Ventana de Desaceleración" necesaria en el sentido vial de casa, el servicio nocturno es un costo hundido, no una ventaja competitiva diferencial para Station 24.

LA VENTAJA CAPILAR

VENCER AL GIGANTE EN EL BARRIO



12 min

ISÓCRONA LETAL

Superar los 12 minutos de traslado real (puerta a puerta) destruye la recurrencia del socio NSE C+.

+66%

CRECIMIENTO 2024

La infraestructura de gimnasios con presencia digital explotó, saturando los corredores comerciales primarios.

6.0 km

DIFERENCIA DE DISTANCIA

Socios de alta frecuencia (5+ veces/mes) viajan en promedio 40% menos distancia que los socios inactivos.

y = Activity
Frecuencia

AUDITORÍA 2026

24.0K

TOTAL DE GIMNASIOS ESTIMADOS AL 2026

60 MIL

MILLONES DE PESOS (MDP) ANUALES

\$180 MDD

VALOR DEL ECOSISTEMA FITNESS DIGITAL

El gimnasio físico que no se inserta en el ecosistema digital del usuario (TotalPass, Wellhub, Apps) pierde la "atadura de valor" cuando el usuario viaja o cambia de ruta.

SMART FIT
395 Sedes

STATION 24
~66 Sedes

ANYTIME
100 Sedes

¿SU PLAN DE CRECIMIENTO 2026 ES UNA CERTEZA TÉCNICA O UNA APUESTA INMOBILIARIA?

Alcanzar la rentabilidad 24/7 no es cuestión de plantar banderas en avenidas principales. Auditamos el cinetismo urbano y la fricción del último metro de su portafolio de prospección.

**VEXTO ES TU ALIADO EN TU PROCESO DE
EXPANSIÓN**