

# El cine en México: descubre las aportaciones de EXATEC en la industria



*“En 1993, los mexicanos íbamos al cine apenas 1.8 veces al año, cuando en Estados Unidos iban dos o tres veces más en promedio”.*

Fue en este escenario que Carlos Saenz, EXATEC de Mercadotecnia del Tec campus Ciudad de México y **exdirector de Operaciones de [Cinemex](#)**, comenzó junto con su equipo a **cambiar la industria del cine en México**.

Con un nuevo **modelo de negocios** implementaron tecnología para **butacas enumeradas** y un **distinto formato en las salas** con el fin de cambiar la **experiencia de ir al cine**.

El exdirector comenta que una de las primeras cosas que observaron fue la **falta de salas de cine en el país**.

*“Descubrimos que en primer lugar **no había suficientes pantallas de cine**, en ese entonces en **Manhattan** por cada pantalla de cine había **10 mil habitantes** aproximadamente, mientras que en la **Ciudad de México** por cada **pantalla de cine** había **160 mil**”.*



/> width="900" loading="lazy">

Asimismo, menciona que, por esta **falta de pantallas y formatos**, muchas películas no llegaban a ser **redituales en el país**.

*“Había películas que no llegaban a México debido a que el formato de cine no permitía que el ciclo de vida de las películas fuera bastante grande.*

*“Los formatos eran de salas muy grandes, eran aproximadamente de 700 a 900 butacas y si tú eras el dueño de un cine que tenía 900 butacas y entraba Batman, ahí duraba 3 semanas, pero después la tenías que sacar porque entraba Superman y así sucesivamente.*

*“Entonces el ciclo de vida de muchas de las películas **no generaba ganancias en México** y por eso decidían no traerlas”, explica Saenz.*

*“Había películas que no llegaban a México debido al formato de cine no permitía que el ciclo de vida de las películas fuera bastante grande”.*

## Un nuevo modelo de negocio en el cine

Fue así, que Carlos Saenz y su equipo iniciaron un **nuevo modelo de negocio** para Cinemex.

*“En vez de 1 o 2 pantallas pasamos a **hasta 19 pantallas en un cine** que no fuesen de 900 butacas.*

*“A lo largo del tiempo podías meter un **estreno en una sala de 300 butacas** y después de algunas semanas **pasarla a una de 100**, entonces **el ciclo de vida de la película se incrementada** y así había una **mayor oferta de películas**”.*

El empresario detalla que no fue hasta este siglo que **las butacas en los cines comenzaron a ser enumeradas**, trayendo consigo una **mejora en el servicio** y una **nueva tecnología** a las salas.

*“El servicio era pésimo, existía **reventa de boletos**, las **palomitas eran producidas en otro lugar** y la **tecnología** que existía era muy **precaria**.*

*“Por lo que comenzamos a tener una **filosofía de servicio** apostándole a la **gente joven**, implementando este modelo de **enumerar los asientos** y de **entender el progreso en México**”, añade.*

Carlos Saenz destaca que, a pesar del nuevo modelo de negocio, muchas situaciones las aprendieron equivocándose e intentando **renovarse constantemente**.

*“Poco a poco fuimos mejorando, **cometimos muchos errores al principio**, se nos quemaban todas las palomitas, rayábamos las películas, pero teníamos la fortuna de tener un gran competidor que no nos dejaba descansar en ningún momento.*

*“Gracias a eso fue que hubo un **incremento en la experiencia del cine en México que sigue evolucionando hasta nuestros días**”.*

## **Carlos Saenz y su filosofía empresarial**

**Carlos Saenz** ha liderado desde la industria restaurantera, la del entretenimiento y hasta la farmacéutica. Ha trabajado en empresas como [McDonald's](#), [Farmacias del Ahorro](#), fue director de operaciones en [Vips México](#) y actualmente es CEO de [Synlab](#).

Y durante este tiempo ejerciendo como profesional, ha llevado a cabo el **mantra de su vida: vivir en constante aprendizaje**.

*“Curiosamente cada vez que llego una empresa, **no sé hacer nada de lo que hace en esa organización** e intento llegar a mercados que desconozco para **seguir aprendiendo**”, expresa.*



/> width="900" loading="lazy">

Su experiencia en el mundo de los negocios y su transición de industria a industria lo ha llevado a enfrentarse a **retos constantes**, pero Saenz comparte cuál ha sido **la industria más retadora** para él y la que lo ha impulsado a querer **dejar un legado**.

*“La industria más difícil es **toda aquella que implique la relación interpersonal**.*

*“Es por eso yo creo que **lo más valioso es la gente que trabaja en las compañías**, los demás recursos se gestionan, se compran, se venden, se cambian, se modifican, evolucionan o se desechan, pero las personas no.*

*“Entonces **un trabajo que involucre a personas es lo más complicado** que hay para mí y **también lo más apasionante** porque es aquello que me deja la oportunidad también de **dejar un legado**.*

*“Cuando me encuentro que los chicos que empezaron conmigo haciendo palomitas, ya son gerentes o acabaron una maestría, para mí es un gran legado, porque **me hace reconocer que yo fui un pequeño granito de arena** que los impulsó a su **crecimiento personal y profesional**”, finaliza.*

**SEGURO QUERRÁS LEER**