



Él es Alejandro Ramírez, uno de los empresarios más importantes de México y director de Cinépolis

El empresario fue señalado como uno de los participantes en una campaña orquestada contra AMLO

Las historias de éxito de los negocios en diversas ramas nos alientan a seguir mejorando cada día nuestra propia estrategia de marketing, y una de esas estrategias exitosas ha sido la de una marca que tenemos muy presente en nuestro día a día: Cinépolis.

El cine es un negocio rotundo: todos disfrutamos de acudir a las salas porque hay propuestas para todos los gustos, pero esto es solo una parte del éxito que está fuera del alcance de las exhibidoras cinematográficas, pues esto corresponde a las casas productoras. Entonces, ¿cuál fue la clave del éxito de Cinépolis?

Bajo el nombre de Cine Morelos, en 1947, surgió en Morelia Michoacán una sala de exhibición de cine. Posteriormente, en 1971, Enrique Ramírez Miguel creó la Organización Ramírez Cinemas, que cambió de nombre a Cinemas Gemelos y después a Multicinemas. En 1994 surgió oficialmente Cinépolis, aunque en ese año fue cuando se firmó el Tratado de Libre Comercio, lo cual representaba una gran oportunidad de crecimiento...o fracaso.

Enrique Ramírez tomó cartas en el asunto y, al ser un negocio familiar, llamó a su hijo Alejandro Ramírez, **economista graduado de Harvard y con maestría en Oxford, apenas comenzando una prolífica carrera. Sin embargo, el hijo decidió apoyar el negocio y fue cuando Cinépolis comenzó su ascenso al éxito.**

Lo que había que hacer era cambiar la industria y ofrecerles a los visitantes ese plus que los convertiría en asiduos de Cinépolis y no de otras cadenas de cine. Alejandro se puso manos a la obra y comenzó a revolucionar las experiencias del cine, pensando en lo que ahora conocemos como “micromomentos”, según el lenguaje marketero:

¿En los lejanos 90 te pasó que comprabas tus boletos y al ser hora de entrar a la sala ya había una fila larguísima, quedándote con los peores asientos de todo el recinto (en la primera fila, por ejemplo)?

Bueno, pues la solución fue enumerar los asientos para que, al comprarlos, ya estuvieras asegurando el lugar que querías.

- **Cuando al fin encontrabas un buen asiento, alguien muy alto se sentaba enfrente de ti y cubría parte de la pantalla...la solución fue crear filas con asientos escalonados que evitan estas molestias.**

- **Si eres de los que les molestaba el intermedio, Cinépolis lo eliminó y, aunque se arriesgaron a perder ventas en dulcería, ocurrió lo contrario: la venta subió porque, al no poder salir a mitad de la película, la gente prefería comprar todo lo que se le antojaba -y lo que no- desde el principio.**
- **¿Te parecen incómodas las salas tradicionales? Para eso se crearon las salas VIP, con mucho más espacio entre cada fila y asiento, así como sillones reclinables en lugar de butacas rígidas.**

Esto fue el comienzo de una serie de cambios que puso a Cinépolis en el gusto del público, pero no pararon ahí. Alejandro siguió innovando en los usos que se le podían dar a las salas de cine, implementando tecnología y diversión con la proyección de producciones en 3D, así como con las salas 4DX con tecnología coreana que permiten una experiencia más inmersiva en la película. También, se pensó en los más pequeños, al crear salas especiales para niños, con un área de juegos, toboganes y venta de dulces a granel. Por otra parte, se incursionó en los servicios de *streaming* (tecnología multimedia) con Cinépolis Klic, que ofrece la renta de películas por medio de la app, para poder disfrutarlas desde casa.

Gracias a una buena estrategia, Cinépolis ha logrado extender su marca a países como Guatemala, El Salvador, Honduras, Panamá, Costa Rica, Argentina, Perú, Chile, Brasil, Colombia y Estados Unidos, así como a países más lejanos como España e India. El plan ahora es llegar a los Emiratos Árabes y el Golfo Pérsico, para ser un fuerte competidor frente al resto de las empresas exhibidoras cinematográficas.

El éxito de una marca o empresa no es algo que dependa de la suerte, de hecho, el trabajo arduo solo es una parte de la fórmula, la otra parte es una buena estrategia de negocio que te permita alcanzar el objetivo...tal como sucedió con Cinépolis.

Las historias de éxito de los negocios en diversas ramas nos alientan a seguir mejorando cada día nuestra propia estrategia de marketing, y una de esas estrategias exitosas ha sido la de una marca que tenemos muy presente en nuestro día a día: Cinépolis.

El cine es un negocio rotundo: todos disfrutamos de acudir a las salas porque hay propuestas para todos los gustos, pero esto es solo una parte del éxito que está fuera del alcance de las exhibidoras cinematográficas, pues esto corresponde a las casas productoras. Entonces, ¿cuál fue la clave del éxito de Cinépolis?

Bajo el nombre de Cine Morelos, en 1947, surgió en Morelia Michoacán una sala de exhibición de cine. Posteriormente, en 1971, Enrique Ramírez Miguel creó la Organización Ramírez Cinemas, que cambió de nombre a Cinemas Gemelos y después a Multicinemas. En 1994 surgió oficialmente Cinépolis, aunque en ese año fue cuando se firmó el Tratado de Libre Comercio, lo cual representaba una gran oportunidad de crecimiento...o fracaso.

Enrique Ramírez tomó cartas en el asunto y, al ser un negocio familiar, llamó a su hijo Alejandro Ramírez, economista graduado de Harvard y con maestría en Oxford, apenas comenzando una prolífica carrera. Sin embargo, el hijo decidió apoyar el negocio y fue cuando Cinépolis comenzó su ascenso al éxito.

Lo que había que hacer era cambiar la industria y ofrecerles a los visitantes ese plus que los convertiría en asiduos de Cinépolis y no de otras cadenas de cine. Alejandro se puso manos a la obra y comenzó a revolucionar las experiencias del cine, pensando en lo que ahora conocemos como “micromomentos”, según el lenguaje marketero:

- **¿En los lejanos 90 te pasó que comprabas tus boletos y al ser hora de entrar a la sala ya había una fila larguísima, quedándote con los peores asientos de todo el recinto (en la primera fila, por ejemplo)? Bueno, pues la solución fue enumerar los asientos para que, al comprarlos, ya estuvieras asegurando el lugar que querías.**
- **Cuando al fin encontrabas un buen asiento, alguien muy alto se sentaba enfrente de ti y cubría parte de la pantalla...la solución fue crear filas con asientos escalonados que evitan estas molestias.**
- **Si eres de los que les molestaba el intermedio, Cinépolis lo eliminó y, aunque se arriesgaron a perder ventas en dulcería, ocurrió lo contrario: la venta subió porque, al no poder salir a mitad de la película, la gente prefería comprar todo lo que se le antojaba -y lo que no- desde el principio.**
- **¿Te parecen incómodas las salas tradicionales? Para eso se crearon las salas VIP, con mucho más espacio entre cada fila y asiento, así como sillones reclinables en lugar de butacas rígidas.**

Esto fue el comienzo de una serie de cambios que puso a Cinépolis en el gusto del público, pero no pararon ahí. Alejandro siguió innovando en los usos que se le podían dar a las salas de cine, implementando tecnología y diversión con la proyección de producciones en 3D, así como con las salas 4DX con tecnología coreana que permiten una experiencia más inmersiva en la película.

También, se pensó en los más pequeños, al crear salas especiales para niños, con un área de juegos, toboganes y venta de dulces a granel. Por otra parte, se incursionó en los servicios de streaming con Cinépolis Klic, que ofrece la renta de películas por medio de la app, para poder disfrutarlas desde casa.

Gracias a una buena estrategia, Cinépolis ha logrado extender su marca a países como Guatemala, El Salvador, Honduras, Panamá, Costa Rica, Argentina, Perú, Chile, Brasil, Colombia y Estados Unidos, así como a países más lejanos como España e India. El plan ahora es llegar a los Emiratos Árabes y el Golfo Pérsico, para ser un fuerte competidor frente al resto de las empresas exhibidoras cinematográficas.

El éxito de una marca o empresa no es algo que dependa de la suerte, de hecho, el trabajo arduo solo es una parte de la fórmula, la otra parte es una buena estrategia de negocio que te permita alcanzar el objetivo...tal como sucedió con Cinépolis.

Mario Molina



José Mario Molina Pasquel y Henríquez (Ciudad de México, 19 de marzo de 1943 al 7 octubre de 2020), conocido como Mario Molina.

Ingeniero químico, científico, profesor y activista mexicano, destacado por ser uno de los descubridores de las causas del agujero de ozono antártico.

Compartió el Premio Nobel de Química de 1995 por su papel dilucidando la amenaza que representan los gases CFC (*Clorofluorocarburo*) y otros a la capa de ozono de la Tierra. Así mismo, sus investigaciones y publicaciones sobre el tema condujeron a la elaboración del Protocolo de Montreal de las Naciones Unidas,³ el primer tratado internacional que ha enfrentado con efectividad un problema ambiental de escala global y de origen antropogénico.⁴

Cursó estudios en la Universidad Nacional Autónoma de México UNAM, en la Universidad de *Freiburg* y en la Universidad de *California (Berkeley)*. Como profesor e investigador se desempeñó en la Universidad de *California (Irvine y San Diego)*, el Instituto Tecnológico de California, el *Jet Propulsion Laboratory*, el Instituto Tecnológico de Massachussets y el Instituto Scripps de Oceanografía. Fue asesor en temas de ciencia, tecnología, clima y medio ambiente para los gobiernos de Barack Obama y Enrique Peña Nieto. Durante sus últimos años fue un vocal divulgador de los peligros del calentamiento global.

Además del Premio Nobel, la labor científica y ambiental de Mario Molina fue reconocida con más de una treintena de doctorados honoris causa, membresías a varias sociedades científicas en México y Estados Unidos, así como la Medalla Presidencial de la Libertad de los Estados Unidos.



La increíble vida del **Doctor Q**, el neurocirujano con una "mente brillante" que escapó de México a EE.UU. como ilegal (y cuya historia Hollywood quiere llevar al cine).

Alfredo Quiñones-Hinojosa es el director de Neurocirugía de uno de los mejores hospitales del mundo.

No tenían agua potable ni electricidad. Su hermana de seis meses murió de deshidratación cuando él era niño y a su familia le tocó enfrentar momentos extremadamente duros.

Vivían en Palaco, una localidad en las afueras de Mexicali, en el Estado de Baja California, justo al lado del muro que separa a México de Estados Unidos, al final de la línea del tren.

Alfredo Quiñones-Hinojosa es ahora el director de neurocirugía de uno de los mejores hospitales del mundo: la Clínica Mayo. Ahí trabaja extirpando tumores con la misma precisión del que desactiva una bomba.

Is everybody ready to rock and roll? (¿están todos listos para rockear?) dice entusiasmado antes de ingresar al quirófano para

tratar de salvarle la vida a Robert, un paciente con un tumor de grandes dimensiones del interior de su cerebro.



Entonces nos quedamos cinco: Gabriel, Jorge, Rosa, Jacqueline y yo. Mis padres no tenían mucha educación, pero eran muy chambeadores (trabajadores).

¿Tenían agua potable o electricidad? ¿Le tocó a veces pasar hambre?

No, no teníamos nada de eso. Traíamos el agua en garrafones y no teníamos luz. Yo nací en 1968, pero en 1977 vino una crisis y es ahí donde las familias pobres se hicieron más pobres. Es cuando empieza una bifurcación de clases mucho más acentuada. Ahí es donde nosotros entramos en hambre, ahí es donde no teníamos comida, donde lo perdimos todo.

- "El cerebro es la estructura más compleja y enigmática en el universo. Contiene más neuronas que las estrellas existentes en la galaxia"**

Mi padre entra en un período de depresión muy fuerte y mi madre surge como la matriarca de la familia y empieza a trabajar, a coser ropa, a limpiar casas, lo que pudiera conseguir para seguir sosteniéndonos. También tenía unos tíos que nos traían comida, que nos ayudaban cuando podían.

¿Qué recuerdos tiene de cuando era niño?

Yo era un niño muy travieso, muy inquieto. Un niño lleno de imaginación. Me encantaba explorar, nos íbamos a los campos, a los canales. Yo siempre tenía ganas de viajar a las estrellas. Me imaginaba que era una persona que navegaba el mundo.

¿Le gustaba leer?

Me encantaba leer una revista que se llamaba Kalimán, que era un superhéroe que utilizaba ciencias, tecnología, ingeniería, matemáticas...

¿Y qué se imaginaba que podía llegar a ser cuando fuera mayor?

Como no tenía ejemplos a seguir, yo no sabía qué iba a ser. Pero te juro que yo sabía que había una luz. Cuando todos veían oscuridad, yo veía una luz y me imaginaba una vida llena de satisfacción.

Miraba las revistas de Kalimán y como él viajaba por todo el mundo, yo también quería viajar por el mundo. Mi abuelito era el que me llevaba a las montañas a explorar.

Y mi abuelita materna también influyó en mi vida, porque mi Nana María, era curandera y partera. La gente la quería mucho. Décadas más tarde me vine a dar cuenta que de ella aprendí lo importante que es el servicio a la comunidad.

Cuando era adolescente decidió cruzar de México a Estados Unidos saltando el muro.

¿De dónde le vino esa idea?

Sale de la necesidad. Era lo que nosotros veíamos y es lo mismo que sigue pasando ahora. La idea de brincar el muro me vino porque no lo veía como un obstáculo físico que estaba frente a mí, sino como un reto.

- **¿Cómo aprende el cerebro a leer?**

Yo estaba buscando una mejor vida, ganar un poco de dinero y mandárselo a mis padres. La gente me mira ahora, con éxito y todo, pero no tiene la menor idea de la cantidad de sacrificios que hemos tenido que pasar.

La primera vez que saltó el muro no le fue muy bien...

Practiqué por muchos años cómo brincar. Tienes que correr a toda velocidad, subirte rápido y antes de llegar al alambre de púas tienes que lanzar tu cuerpo hacia el otro lado.

El Doctor Q saltó dos veces el muro cuando tenía 19 años. La primera vez lo detuvieron y la segunda vez logró su objetivo.

Apenas caí del otro lado me agarraron los de migración, estuve detenido durante la noche y al día siguiente me regresé a México.

Y luego fue a saltarlo por segunda vez...

Es que decidí no darme por vencido. Y la segunda vez salí triunfante.

Al momento de caer del otro lado, cuando tus pies tocan tierra firme, hay una cantidad de adrenalina que te agarra con fuerza y empecé a correr hacia el otro lado sin parar, brincando, saltando cercos pequeños, casas, perros.

Sabía que en unas cuantas cuadras había un primo esperándome.

¿Cuántos años tenía cuando llegó a trabajar a los campos de California?

Tenía 19 años cuando me fui a vivir permanentemente. Aunque a los 15 años ya había ido ilegalmente durante los veranos a trabajar en la agricultura y rogaba por trabajo y guardaba mi dinerito y me regresaba.

¿Cómo dio el tremendo salto desde a aprender inglés hasta llegar a la universidad?



Estaba en un "*community college*", el *San Joaquín Delta College*.

Luego me aceptaron en la Universidad de California en Berkeley, que sigue siendo la mejor universidad pública de Estados Unidos.

Y ahora se dedica a extirpar tumores cerebrales...

Sí, ahora estudio los *glioblastomas multiformes*. Siento ese deseo de pelear contra ellos, de luchar contra esa injusticia, porque siempre he pensado que el hecho de no encontrar una cura contra el cáncer, especialmente en el cerebro, es una injusticia.



Xavier López Ancona es un empresario mexicano, reconocido por ser el fundador, presidente y director general de la multinacional de entretenimiento KidZania desde 1999.

Fue incluido en la lista de los empresarios **más exitosos de México según Forbes**.

Nacimiento: 4 de abril de 1964 (edad 58 años), Ciudad de México

Educación: **IPADE Business School** (Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa)

Años activo: 1999-presente

Organización fundada: **KidZania**

Cerca del 70% de sus localidades se encuentra en Asia y en África. Kidzania tiene presencia en dichos continentes en: El Cairo, Delhi, Mumbai, Surabaya, Yakarta, Koshien, Tokio, Busán, Seúl, Kuwait, Kuala Lumpur, Doha, Jeddah, Bangkok, Estambul, Abu Dhabi, Dubai, Giza, Nagoya, Amman, Riad y Johannesburgo.

Kidzania fue la primera empresa de entretenimiento completamente mexicana en poder exportar su negocio al

mercado internacional. Usualmente México consume entretenimiento de fuentes extranjeras y exporta poco en ese rubro. Sin embargo, Kidzania logró revertir esa tendencia, haciendo más atractivo para otras empresas el salir a mercados “desconocidos”. ¿Cómo lo logró? ¿Cómo una empresa que inició con un centro de entretenimiento en la capital mexicana terminó siendo el principal centro de entretenimiento infantil de la capital indonesia? El director ejecutivo de Kidzania menciona que la tenacidad, la inteligencia empresarial y la creatividad han sido clave para el éxito de dicha empresa.

La exitosa empresa mexicana comenzó con una etapa de expansión a nivel nacional, para después dar pie a la expansión mundial. En los inicios de la expansión internacional, los mexicanos buscan un socio del país de interés para poder conocer las costumbres de la región, las leyes, los gustos y ver qué inversionistas podrían estar interesados en participar.

Como socios buscan empresas con experiencia en el sector de entretenimiento y educación. Las experiencias que ofrece Kidzania siempre son con miras a la formación de sus clientes, buscando que su concepto tenga la mayor calidad didáctica posible. La empresa busca que los valores de honestidad, el trabajo en equipo y el liderazgo se plasmen en los niños que visitan sus parques. Teniendo esto en mente, los dirigentes de Kidzania tienen muy claro que lo más importante es escuchar y aprender de las culturas donde buscan expandir su negocio.

Las modificaciones en cada localidad nueva son relevantes e interesantes. Por ejemplo, en Arabia Saudita, donde las mujeres no tenían permitido manejar, la empresa consiguió que las niñas menores de 14 años pudieran manejar jugando dentro de las instalaciones de Kidzania en Jeddah. Kidzania buscó ser fiel a sus ideales y buscó la manera de poderlos cumplir acorde a las leyes y las costumbres del país al que llegó. El éxito de los parques de Kidzania en Asia era tal antes de la pandemia que, en Tailandia, India, Singapur, Turquía, Filipinas y Kuwait, las entradas tenían que reservarse con tres meses de anticipación.

Kidzania comenzó a franquiciar su negocio y esto le facilitó entender mejor la cultura del país de acogida. Con el modelo de franquicia, la empresa mexicana puede transmitir el conocimiento y entrenar al personal con la filosofía de Kidzania y escuchar las peticiones de los locales. En 2018, el costo de la franquicia rondaba entre los 15 y 35 millones de dólares, incluyendo derechos de marca, slogan, diseño y programa de parques, capacitación, software y apoyo operativo. La adaptación de los parques, como se ha mencionado, corre a cargo de los socios locales, quienes además contratan al personal y buscan patrocinadores y proveedores.

Actualmente, Kidzania tienen presencia en 27 países y cuentan con 35 parques. Cerca del 70% de sus localidades se encuentra en Asia y en África.

Kidzania tiene presencia en dichos continentes en: El Cairo, Delhi, Mumbai, Surabaya, Yakarta, Koshien, Tokio, Busán, Seúl, Kuwait, Kuala Lumpur, Doha, Jeddah, Bangkok, Estambul, Abu Dhabi, Dubai, Giza, Nagoya, Amman, Riad y Johannesburgo. Desafortunadamente, en el año 2020 cerró sus parques en Manila y en Singapur por la pandemia de Covid-19. Sin embargo, está proyectado que para 2023 se abra un nuevo parque en Asia en Hong Kong y se está analizando la apertura de nuevos parques en Teherán y en Sydney.

Cuando el empresario mexicano Xavier López Ancona era niño, soñaba con ser presidente. Puede decirse que su sueño se cumplió.

Como fundador y presidente del parque temático infantil Kidzania, dirige una serie de mini ciudades instaladas en distintas partes del mundo con lenguaje, dinero y reglas propias.

Estos parques, inspirados en el mundo real, ponen a sus visitantes niños a trabajar imitando roles de adultos. A cambio, reciben Kidzos –la moneda de este mundo de fantasía– que pueden gastar en juguetes o experiencias mientras están allí.

Los Niños se Inspiran

Los niños del mundo se inspiraron. Viendo la forma en que los adultos estaban manejando el mundo se había convertido en algo exasperante. Desde la perspectiva de los niños, las cosas no estaban yendo tan bien como deberían ser y no parecía que eso fuera a mejorar pronto.

No ocurrió de la noche a la mañana; tomó mucho tiempo. Y no ocurrió en un sólo lugar, sucedió en las mentes de varias culturas en todos los continentes.

Bajo la perspectiva de los niños, los gobiernos operaban de forma ineficiente y las sociedades se estaban volviendo desiguales, los recursos naturales estaban siendo mal aprovechados y los valores eran cada vez más negociables. Con los principios siendo ignorados y la violencia en ascenso, se volvió evidente que los niños heredarían un mundo menos que ideal. Algo tenía que hacerse y los niños estaban preparados para hacerlo.

Su idea nació como resultado de pensamientos comunes, un ideal, más que un lugar físico. El pensamiento colectivo de imaginar algo mejor por los niños de todo el mundo fue lo que llevó al nacimiento de este espíritu.



Sin importar la identidad racial, religiosa o cultural, el espíritu de su idea trascendió barreras geográficas para encontrar sus raíces en una visión utópica de lo que podría ser un mundo ideal en perfecto funcionamiento.

Este sería un mundo lleno de oportunidades donde los niños podrían afirmarse y ser responsables. Sería un mundo donde los niños podían pensar y actuar independientemente de los adultos, compartiendo ideas y adquiriendo conocimiento.

Esto requeriría que los niños desarrollaran sus habilidades, expandieran su conocimiento y adquirieran experiencia. Especialmente experiencia, todo tipo de experiencia en cualquier tipo de profesión y con cualquier tipo de tecnología disponible.

Lo que había comenzado como un pensamiento compartido de malestar ante las ineficiencias del mundo adulto, se estaba convirtiendo en una promesa definitiva.

Los niños proclamaron su soberanía como un grupo unido por el mismo objetivo y anunciaron su independencia inmediata del espíritu que condujo a los niños a querer tomar acción, fue el mismo espíritu que finalmente los llevó a proclamarse como una Nación: sus ideales eran universales y no estaban limitados por

fronteras geográficas, ni barreras físicas y las diferencias culturales tampoco les restringían un mundo adulto.

Si los niños iban a estar listos para aplicar sus ideas una vez que se unieran al mundo adulto al cumplir 16 años, el entrenamiento y la experimentación, serían esenciales para sus planes. Pero primero necesitarían identificar lo que era realmente importante para ellos y así comenzar a ejercer sus "DerechoZ".

Los niños redactaron la Declaración de Independencia como una proclamación de su independencia de los adultos y como un anuncio inequívoco de la existencia de su nuevo mundo.

Aunque el año y lugar exactos donde se firmó esta declaración es algo incierto debido a la ilegibilidad de la fecha y ubicación del documento, el día en sí, 10 de septiembre, no está sujeto a discusión como el Día de la Independencia de KidZania.

El primer paso fue autodenominarse una Nación. Una Nación unida por ideales más que por límites geográficos, que sería el lugar que todos los niños podrían llamar hogar, sin importar el lugar donde vivieran.

Creada a partir del espíritu de hacer del mundo un lugar mejor, la suya sería una Nación para la eternidad.

Después de algunas ideas y propuestas, los niños eligieron el nombre de su Nación: KidZania. Literalmente significa "La tierra de los niños buena onda". Este nombre les hacía sentido porque querían que su Nación fuera para y sobre los niños. Era perfecto, la Nación KidZania era una tierra de niños con un alcance global.



Carlos Santamaría Díaz, el niño que a sus 12 años ingresó a estudiar Física Biomédica en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), ahora cursará la carrera de Ingeniería Biomédica en la Universidad Anáhuac Mayab, esto ya lo había anunciado a mediados de julio pasado, cuando evaluaba sus alternativas, tras denunciar que sufrió *bullying* en la máxima casa de estudios.

A partir del ciclo escolar que dará comienzo el 10 de agosto próximo, el llamado “niño genio” continuará sus estudios de forma virtual en su primer semestre, sin embargo, planea mudarse a Mérida, Yucatán, a principios del 2021, y asistir de forma presencial a su nueva escuela.

La Universidad Anáhuac Mayab dio la bienvenida a Santamaría Díaz e informó que será el primer alumno de 14 años que curse en las aulas de esta institución. Además, contará con una beca del 90% y formará parte de una generación que contempla a 30 nuevos estudiantes de Ingeniería Biomédica.

Luego de obtener 105 aciertos en el concurso de selección de ingreso al ciclo escolar 2019, Carlos Santamaría Díaz se convirtió en el universitario más joven en ingresar a la UNAM. Ahí cursó tres semestres, hasta que en septiembre pasado denunció

acoso por parte de profesores en la Facultad de Ciencias, sus padres acudieron al Séptimo Tribunal Colegiado para acusar la omisión de autoridades en brindarle un ambiente escolar sano al menor.

Esta instancia otorgó un amparo a favor del “niño genio” y resolvió que fue víctima de *bullying*, además, pidió una reparación integral del daño que abarcarían una disculpa pública, pues se vio afectada su reputación, así como terapias psicológicas. Sin embargo, la Facultad de Ciencias solo sancionó a un profesor de Biología Celular, debido a que éste incitó una campaña en redes sociales alegando que el menor no tenía la inteligencia necesaria y capacidad académica para cursar la universidad.

“Buscando alternativas a la UNAM, la universidad que respondió más rápidamente y más adecuadamente fue la Anáhuac, primero fue el campus de la Ciudad de México, pero la Ciudad de México no es exactamente nuestro lugar adecuado, entonces, buscamos en otros campus y encontramos que nuestra mejor opción era Mayab”, refirió el “niño genio”, sobre la decisión que tomó junto con su mamá y papá.

A los 9 años, el menor cursó un diplomado de Química analítica en la Facultad de Química de la UNAM y a los 10, estudió otro en Bioquímica y Biología molecular, además de Álgebra Superior, una materia de licenciatura.

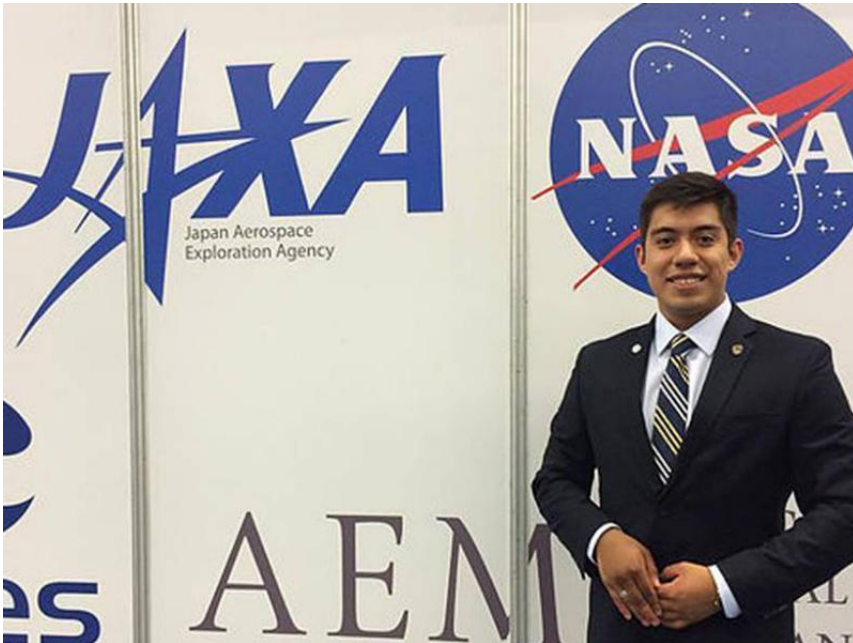
Por invitación se integró al primer semestre de Ciencias Genómicas en el Centro de Ciencias Genómicas de la máxima casa de estudios con sede en Cuernavaca, Morelos. En 2014 acreditó la primaria y secundaria en el INEA de la Secretaría de Educación Pública, después realizó el bachillerato en línea para poder aplicar al examen de estudios superiores en la UNAM.

“En la universidad estamos muy entusiasmados de contar con un alumno como Carlos, quien ha depositado su confianza en nuestra institución”, refirió Juan Antonio Anaya, coordinador de la carrera de Ingeniería Biomédica.

El niño genio acusó que en la Facultad de Ciencias le entregaban exámenes con calificaciones reprobatorias a pesar de haber contestado de manera correcta. Un nuevo futuro le depara en la universidad Anáhuac Mayab y en Mérida, donde dijo que una de sus primeras actividades será ir a “velear” en el mar.

En su portal institucional, la nueva escuela de Carlos Santamaría Díaz refirió que éste cursará algunas materias en línea en la UNAM, de forma simultánea, esto significa que estará en dos carreras. Por lo pronto se encuentra desarrollando un videojuego, espera conocer gente, desarrollar sus conocimientos y estar en una universidad más abierta; sus proyecciones serían un posgrado a los 19 años y luego incorporarse al mundo laboral.

Yair Piña, el mexicano que llegó a la NASA



Comenzó, como tantos adolescentes, tratando de demostrarle algo a su madre. La pasión por la ciencia que encontró en el camino lo llevó hasta la NASA.

No es cualquier historia la de Yair Israel Piña, el estudiante de física cuyo trabajo en el desarrollo de materiales con propiedades termoluminiscentes le valió ser contratado por la Administración Nacional de la Aeronáutica y el Espacio (NASA, por sus siglas en inglés).

Todo comenzó cuando la madre de Yair lo retó: “demuéstrame que eres bueno para la física y te dejaré estudiarla”. En aquel entonces, el joven aprendiz de científico tenía apenas 15 años. Ese mismo año fue aceptado por el Instituto de Ciencias Nucleares para hacer una estancia de investigación sobre los ciclos del combustible nuclear.

Ese fue el inicio de la corta pero meteórica carrera científica de Yair -nada volvería a ser igual una vez que comprobó que la ciencia era su vocación.

Adelantemos la cinta de esta película al año 2015. Ya como estudiante de la licenciatura en Física en la Facultad de Ciencias de la UNAM, Piña fue aceptado para intervenir en el programa Orión de la NASA, nada menos que el proyecto que pretende llevar al hombre a Marte en las próximas décadas.

Gracias a su participación en ese programa, Yair pudo desarrollar su primer artículo científico acerca de la dosimetría espacial (medición de la radiación en el espacio). El trabajo fue publicado en colaboración con el Dr. Epifanio Cruz Zaragoza en el *Journal of Physics*.

Estos escalones lo llevaron a convertirse en el primer mexicano en la NASA en 2016, cuando fue aceptado como estudiante-investigador a través de la Junta Internacional de Educación Espacial.

¿De qué va el trabajo del joven científico mexicano? Piña se ha especializado en la medición de diferentes tipos de radiación en el espacio exterior. Gracias a los detectores que ha desarrollado, es posible conocer los niveles de uranio y estroncio 90 en el espacio. Esta tecnología tiene el potencial de prevenir daños severos a la salud de los astronautas.

Además de la atención que ha obtenido del vecino del norte, Piña fue llamado a integrarse al *Project Pilot Manager* de la Universidad de Samara en Rusia para desarrollar un componente satelital y medir la cantidad de iones en la ionósfera.

Yair Piña es uno de muchos mexicanos que nos hicieron sentir orgullosos en 2016. Ser el primer estudiante mexicano en la NASA podría ser solo el inicio de una gran historia de éxito.



Mayra González Velasco

Mayra González, nueva directora global de ventas de Nissan.

Nuestra egresada Mayra González Velasco, presidenta y directora general de Nissan Mexicana, fue nombrada como directora general de ventas globales del fabricante de automóviles en Japón, puesto que asumirá el próximo 1 de julio.

Empezó a trabajar como vendedora en una agencia automotriz y su dinamismo en la industria la llevó al área financiera y de ventas, hasta convertirse en la primera mujer dentro el comité de la automotriz japonesa en 50 años.

Cabe señalar que, bajo la dirección de Mayra González, Nissan ha sido líder de ventas de automóviles por 10 años en México.

González Velasco es licenciada en Mercadotecnia y cuenta con estudios en Harvard y en el IPADE Business School, además

de una especialidad en Publicidad por la Universidad Anáhuac México.

Se ha desempeñado dentro de la empresa desde hace 23 años, y ha estado al frente de Nissan Mexicana desde el 2016, la cuarta sede más importante para Nissan a nivel global y en la que ha invertido más de 5,000 millones de dólares en los últimos 10 años.

Deseamos todo el éxito a nuestra destacada egresada en este nuevo puesto, que pone en alto el nombre de México y **se convierte en un gran incentivo para las mujeres a nivel mundial.**



Común en nuestros países, la indiferencia a las grandes aportaciones es común; la ciencia es ignorada, como es el caso del científico mexicano, Arturo Solís, quien descubrió la manera de elaborar una “Pila Infinita”, que genera electricidad a partir del agua y melanina.

Este importante descubrimiento de un proceso bioquímico, no solo no fue reconocido en México, sino que la patente fue otorgada por el gobierno ruso.



Aunque surgido de manera accidental cuando investigaba posibles terapias para la de ceguera: glaucoma, retinopatía diabética y degeneración macular provocada por la edad, este descubrimiento está basado en fundamentos científicos.

El experimento surge a partir de una molécula que existe en la piel, el cabello y el recubrimiento de la retina humana, pero que se puede producir artificialmente, (la melanina o polihidroxiindol), es capaz de romper la molécula del agua, separando el oxígeno y el hidrógeno y extrayendo energía de ese proceso.

Solís Herrera dice que su innovación busca generar energía limpia a través del hidrógeno en una lámpara que enciende con el generador Bat-Gen y que puede mantenerse prendida por 100 años.

Después de cuatro años de trámites y pruebas, el gobierno de Rusia otorgó al científico mexicano Arturo Solís Herrera la primera patente en todo el mundo que reconoce la existencia de la fotosíntesis humana.

Este hallazgo permitió elaborar una especie de pila infinita, que el autor llama Bat-Gen, porque funciona al mismo tiempo

como una batería recargable y como un generador continuo de energía.

La materia prima de este invento abunda en la naturaleza, pues sus componentes centrales son agua y una molécula que existe en la piel, el cabello y el recubrimiento de la retina humana, pero que se puede producir artificialmente: la melanina o polihidroxiindol.

“Esta sustancia es capaz de romper la molécula del agua (H₂O), separando oxígeno e hidrógeno, al mismo tiempo que esa reacción libera energía. Pero lo más revolucionario es que la misma molécula realiza la función inversa, y vuelve a unir el hidrógeno y el oxígeno, para que nuevamente se constituyan como agua, liberando una nueva carga de energía”, indicó el médico, con especialidad en neurooftalmología del Instituto Nacional de Neurología y Neurocirugía.

El ciclo se puede repetir una cantidad incalculable de ocasiones, armando y desarmando la molécula del agua y liberando energía, sin que haya merma, debido a que la propia melanina ayuda a absorber nuevos fotones que están disponibles en el ambiente en las radiaciones electromagnéticas que normalmente nos rodean en todo el planeta, las cuales provienen del sol y del espacio.

Con estos fotones se nutre el repetido evento iónico o eléctrico que ocurre al armar o desarmar las moléculas de H₂O. Esta es una manera muy esquemática de explicar lo que ocurre en el interior de la Bat-Gen, la cual es capaz de mantener encendida una lámpara de luz por más de 100 años, con la única necesidad de cambiar los focos cuando termina su tiempo de vida.

Como evidencia de esta afirmación, el doctor Solís tiene, en su laboratorio de Aguascalientes, lámparas que llevan cuatro años encendidas.

El hallazgo no es una fantasía ni aparece de la nada. Desde el punto de vista científico forma parte de la corriente de estudios que busca generar energía limpia a través del hidrógeno, que es el átomo más sencillo del universo, formado por un protón y un electrón.

El proceso del doctor Solís, que fue concebido en su laboratorio privado de la ciudad de Aguascalientes, se encuentra en evaluación desde hace cuatro años en las oficinas de patentes de Estados Unidos, la Unión Europea, China e India. En México se solicitó la patente hace cinco años al Instituto Mexicano de Propiedad Industrial y aún no hay respuesta.

“Hasta ahora he gastado más de 40 mil dólares en abogados y trámites para buscar la patente y ha sido un proceso muy complejo por lo inédito de este hallazgo, que yo mismo llegué a considerar increíble”.

“Pero el otorgamiento de la patente en Rusia le da un aval firme a mi hallazgo y deja el testimonio, con un documento legal, de que este descubrimiento fue hecho en México”, comenta el investigador, que no trabaja en ninguna universidad.

Ahora los abogados que están tramitando las patentes en Estados Unidos y Europa dicen que seguramente el proceso de protección de propiedad intelectual en sus jurisdicciones se acelerará.

“El descubrimiento surgió de manera accidental cuando investigaba posibles terapias para las tres causas más comunes de ceguera en México: glaucoma, retinopatía diabética y degeneración macular provocada por la edad”, narra el científico, cuya formación académica es como médico cirujano del IPN,

oftalmólogo de la UNAM, maestro en ciencias médicas de la Universidad Autónoma de Aguascalientes y doctor en farmacología de la Universidad de Guadalajara.

“Durante esta investigación detectamos que la melanina poseía propiedades terapéuticas extraordinarias, pero no nos explicábamos cómo podía dar una protección tan constante y tan completa. En 1998 produjimos de manera artificial 20 mililitros de melanina y con ella confirmamos una hipótesis que se había generado poco a poco: que la melanina entregaba hidrógeno a las células de la retina”, puntualiza el científico.

Aquí el enlace de la información que en voz del Dr. Solís Herrera refiere a este descubrimiento y la muestra en video del experimento: Fotosíntesis Humana- Energía Limpia y Renovable



Guillermo González Camarena (Guadalajara, Jalisco; 17 de febrero de 1917-Las Lajas, Veracruz; 18 de abril de 1965) fue un científico, investigador, ingeniero e inventor mexicano. Fundó en 1952 el Canal 5 de la ciudad de México.

Inventó en 1940 el sistema tricromático secuencial de campos (conocido como STSC), un sistema para transmitir televisión en color en todo el mundo, Inventó también más tarde, en los años 1960, un sistema más simple para generar color, el sistema bicolor simplificado. González Camarena lanzó la televisión en color en México años antes que la implantación del estándar NTSC.