

Desde el piso de remates

POR MARICARMEN CORTÉS
milcarmenm@gmail.com



Club Pachuca, el primero en llegar a IPADE

Por vez en su historia, el IPADE seleccionó a un club de fútbol mexicano, el Club Pachuca, como un caso de éxito para su estudio en la Maestría en Administración

Evidentemente, **Jesús Martínez**, el presidente del Grupo Pachuca, brinca de contento, porque el Club Pachuca es hoy caso IPADE porque el único caso de éxito en América latina es el argentino Boca Juniors, pero de acuerdo con **Jesús Martínez**, la diferencia del Pachuca es su enfoque social, porque no se centra exclusivamente en el aspecto deportivo o en el manejo del equipo de fútbol como un negocio.

El Club Pachuca opera ya 400 escuelas con más de 70 mil alumnos, organiza el torneo infantil más exitoso del país, en el que participan 45 mil niños, y tiene desde luego su propia universidad, en la que se imparten ya siete licenciaturas y una maestría.

El caso Grupo Pachuca: el modelo Tuzo fue elaborado por los profesores **Francisco Arenas Ballesster** y **Julián Sánchez García** del área académica de la Dirección de Operaciones y Control del IPADE.

Consideran a Grupo Pachuca como caso de éxito por su vertiginoso crecimiento, ya que nació en 1995 (en plena crisis, por cierto) como un proyecto de un equipo de fútbol con un valor de menos de 100 mil dólares, y es hoy un consorcio que emplea a 3 mil personas y ha impulsado el crecimiento económico de la ciudad de Pachuca.

El caso IPADE explica en forma detallada cómo se desarrolló primero el concepto de Tuzo, no sólo como una marca, sino como un modelo de negocio que permitió general rentabilidad en sus inversiones y en sus asociaciones con patrocinadores.

El Club Pachuca compitió contra otros equipos para ser seleccionado como caso IPADE, y **Jesús Martínez** asegura que es una motivación para seguir trabajando en un modelo de negocios que él mismo califica como un círculo virtuoso.

El grupo incluye, además el manejo de un centro de convenciones, una plaza comercial y tuzores-restaurantes. "Nuestra gran diferencia frente a otros clubes como América o Cruz Azul, asegur, es que invertimos mucho en el desarrollo de nuestros ju-

gadores, en fuerzas básicas e infraestructura".

Por cierto que el próximo 28 de julio inaugurará una nueva Casa Club, el pabellón "Joseph Blatter", en honor al presidente de la FIFA que según **Jesús Martínez** será la más grande y mejor de México.

EN FEBRERO, LICITACIÓN DE FIBRA OSCURA DE CFE

Aunque **Juan Molinar** el titular de la SCT, rehúsa comprometerse a una fecha en cuanto a las licitaciones, la subsecretaria de Comunicaciones, **Gabriela Hernández**, sí informó que a más tardar en febrero de 2010 habrá ya concluido la licitación del par de fibras oscuras de la red de la CFE, que permitirán crear una red nacional para *triple play*: radio, video y datos.

Hernández asegura que la SCT está a tiempo, una vez que la CFE entregó ya el plan técnico, que era un primer e indispensable paso para el diseño de las bases de licitación que se tendrán que publicar antes de tres meses si es que realmente el compromiso es que estén asignadas al o los ganadores en febrero próximo.

En cuanto a la licitación del espectro radioeléctrico que esperan con ansias las concesionarias de telefonía móvil, la subsecretaria asegura que se están elaborando las bases en coordinación con la Cofetel y la CFC, y estarán listas en agosto.

La gran interrogante que no se ha resuelto es si la CFC fijará o no topes a las dos empresas más grandes del sector, Telcel y Telefónica, porque en 2005 las diferencias entre la SCT y la Cofetel impidieron la asignación del espectro ante el regocijo de Unefon, que se mantiene hoy con espectro excedente que ha revendido con una importante utilidad.

Se supone que entre las reglas de las nuevas licitaciones de la SCT sí habrá "candados" para que las empresas no especulen con el espectro.

NO HAY DEFINICIÓN SOBRE REFRENDOS

Lo que también confirmó la subsecretaria de Comunicaciones es que todavía no hay una decisión sobre cómo se realizará el referendo de las más de 200 concesiones de radio que están ya vencidas y permanecen en una total incertidumbre jurídica.



Fecha 20.07.2009	Sección Finanzas	Página 4
----------------------------	----------------------------	--------------------

Gabriela Hernández explicó que hay un grupo de trabajo con la Cofetel y las propia industria, y negó que se haya acordado que las concesiones vencidas se liciten acorde al criterio de la SCJN, aunque sí es una posibilidad.

Insistió en que se debe abrir el mercado a otros

jugadores y en la Cámara de la Industria de la Radio y Televisión existe una gran preocupación porque todas las inversiones están frenadas ante la incertidumbre sobre la renovación de sus concesiones que están hoy en el limbo jurídico.