



# Dirigir un campo de golf en 2050

**H**e estado vinculado profesionalmente al golf desde antes de que Seve Ballesteros ganara su último Open Británico. Como periodista, como director de campos de golf y como educador y consultor. He formado parte de varios estamentos educativos y de gobierno de la Asociación Europea de Directores de Clubes (CMAE) y también de la americana (CMAA). Y he contribuido, a través de ClubManagerSpain, al estímulo de los responsables de los campos españoles por mejorar su formación. Me encanta participar en reuniones y congresos, y debatir, y discutir con mis compañeros y amigos de tantos años; pero cuanto más lo hago, más dudas me surgen sobre el papel futuro de los directores de los campos. Y de los propios campos. Y de la industria del golf. Cuando empecé a jugar al golf mi profesor me convenció de que debía pasar todo un año practicando y “tirando bolas” antes de salir al campo. Hoy ese plazo mataría para siempre la ilusión de cualquier nuevo aficionado... y también el negocio de los campos. ¿Tanto ha cambiado un juego que data sus primeras referencias escritas hace casi quinientos años y que lucha por respetar la tradición y, al mismo tiempo, abraza la modernidad? Los cambios tecnológicos y sociales hacen imposible saber cómo será el trabajo de un director de campo de golf en el futuro. Pero jugar a adivino tiene sus ventajas: una, que nadie tiene un criterio mejor; otra, que nadie se va a preocupar nunca de buscar este artículo para ver si he acertado o no. Así

que, aprovechando el cambio de año, ahí van mis predicciones para las navidades del año... 2050.

## Menos golf, más empresa

El principal problema del director del campo de golf no será el campo de golf, sino la viabilidad del club como empresa. Los presidentes y juntas directivas habrán mutado en consejos de administración que se ajustarán a un plan estratégico a cinco años, y medirán el éxito del club por la viabilidad de su cuenta de resultados. Aunque seguirán disfrutando del privilegio de ser invitado a jugar al golf en otros campos... previa solicitud de cortesía para reunirse con el presidente del club anfitrión.

El gerente será un director general, con responsabilidad directa en todas las áreas de negocio, incluido el restaurante, aunque esté regido por un gran chef con estrellas Michelin (¿o habrá absorbido Goodyear la marca de neumáticos?).

La preocupación por el campo de golf recaerá en el green keeper, que controlará todo el presupuesto de mantenimiento y del personal. El diesel y la gasolina habrán dejado paso a la electricidad. Las máquinas de siega no harán ruido. Almacenarán en su memoria cada itinerario realizado, cada recurso utilizado para optimizar los engranajes y la evolución en los niveles de desgaste.

Tendrán cámaras con sensores termo-biométricos, que escanearán e identificarán posibles brotes de malas hierbas, y activarán

## Los carritos eléctricos serán sustituidos por drones, de manera que la bolsa de palos nos seguirá, por el aire, a cualquier punto del campo

microemisiones de herbicidas selectivos en dosis aprobadas por la legislación europea sobre sostenibilidad medioambiental. El mecánico tendrá un máster en electrónica. El almacén de piezas de recambio lo gestionará Amazon.

El proceso de selección de cada empleado del club partirá de definir perfectamente cada puesto de trabajo y sus funciones. El sobrino de la recepcionista tendrá garantizado un “curro” en el club, pero sólo si sus cualidades, habilidades y conocimientos son mejores o más idóneas que las del resto de los candidatos.

El director del campo sabrá estimular y mantener el interés de cada empleado, fomentar su afán por desarrollar su capacitación profesional y celebrar cada oportunidad de mejora que les surja, incluso si es en otros campos. Se sentarán periódicamente con sus jefes directos para analizar juntos el cumplimiento de sus objetivos, la fijación de otros nuevos y argumentar su opinión sobre posibles mejoras para el club y para los clientes.



## Dominados por la tecnología

El contacto entre los jugadores y los empleados se reducirá al mínimo imprescindible. La reserva se cogerá en la web. Todos los pagos se realizarán online. Se accederá a las instalaciones y al tee del 1 mediante reconocimiento facial. Gracias a las baterías cuánticas, el buggy-bar será sustituido por un servicio de drones, que garantizará la hamburguesa caliente y las bebidas frías. También serán sustituidos por drones los carritos eléctricos. La bolsa de palos no seguirá, por el aire, a cualquier punto del campo. Y el dron servirá para aportar más cálculos de trayectoria, distancia, desniveles y ondulaciones. Los buggies también serán drones, pero eso, tal vez, en el año 2100.

Las promociones y las campañas de marketing dejarán de hacerse por intuición. Se basarán en millones de datos de clientes reales y potenciales con los que analizar su procedencia, el canal por el que conocieron el club, la antelación de la reserva, el interés que despierta en Internet la región en que se encuentra cada campo de golf. Verificará el posible éxito de promociones vinculadas a hoteles, restaurantes, eventos y actividades en un área de 25 kilómetros. Preparará y presentará promociones diferenciadas y lanzará versiones A/B para constatar su posible éxito antes de lanzarlas. Internet, las redes sociales y la comunicación online serán la plataforma comercial responsables de eliminar para siempre las tarifas fijas y de animar a los jugadores a reservar y pagar con la máxima antelación si quieren disfrutar de las mejores tarifas.

Los medidores de distancia dejarán paso a la implantación de su tecnología en las gafas de sol, acompañada de la medición por GPS de cada obstáculo en el campo, y la recomendación del palo a jugar en función de la trayectoria habitual que consigue cada jugador. Pese a todo ello, el 50% de los jugadores seguirá sin bajar de 90 golpes. Aprender a jugar al golf será divertido. Por fin. En todos los ambientes y a todas las edades. La diversidad de métodos de

aprendizaje se adaptará a cada jugador. El primer objetivo de cada profesor será identificar la motivación del alumno y facilitarle los medios para que cada clase o sesión de entrenamiento termine con su deseo firme por regresar. O por engancharse a las clases online, con la presencia del profesor virtual que escucha, entiende, reconoce los defectos que identifica la lente y los compara con la base de datos de miles de golfistas antes de emitir un consejo.

## Niños, competiciones y familia

El golf encontrará su nicho entre las actividades preferidas de la familia. Todos juntos. Los campos no limitarán la actividad de los niños y se fomentará el disfrute junto a sus padres y hermanos. Se extenderán los tees de cada hoyo hasta 25 metros del green para que cada uno juegue desde donde más le divierta.

El calendario de actividades de cada campo estará plagado de competiciones. Habrá cientos de ellas cada día en todo el país. Los clubes diseñarán multitud de torneos diferentes, adaptados a cada nivel de juego. Eso facilitará la generación de licencias por parte de las federaciones.

Habrán tantos jugadores federados que se eliminarán la obligación y las amenazas de sanciones a los clubes que no obliguen a sus clientes a pagar licencias que nada tienen que ver con las competiciones. Los recursos serán tan abundantes que las federaciones contribuirán a la solución de los problemas de los campos con la Administración, con las compañías de seguros, con la promoción comercial... Porque sin jugadores no existe el golf, pero sin campos, tampoco. El golf se implementará definitivamente en los colegios a través de las ligas inter-escolares. Los colegios formarán equipos que los representen. Las competiciones se celebrarán en campos de la zona los sábados y domingos por la tarde, en fechas y horarios de poca utilización del campo y en modalidades acordes al número de participantes. Poco a poco los colegios presumirán de los éxitos de sus equipos; los campos ofrecerán cursos de golf a otros

niños que no lleguen al nivel para estar en el equipo, en los mismos horarios en que se juega cada competición. El golf se popularizará desde la base, aunando las necesidades de los campos y el interés de los jugadores. Los nuevos golfistas abrazarán la oportunidad de desarrollar su afición en familia, aunque sea en campos más discretos y baratos, de 9, 6, 4 ó 3 hoyos.

En 2050 se habrá acabado la obsesión por jugar 18 hoyos en cuatro horas. El problema será jugar 9 hoyos en tres horas. Pero la cerveza con los amigos y la ducha al terminar seguirán siendo lo mejor de la partida para la mayoría. Se reducirán las reglas del golf para los jugadores amateur a una única norma: "La bola se juega como se encuentre, pero, si el jugador la declara injugable, puede jugar su siguiente golpe en cualquier otro punto del campo, no más cerca de la bandera, con un golpe de penalidad".

Las reglas tradicionales se aplicarán sólo en competiciones de profesionales, o de amateur del más alto nivel, por el placer de verlos sufrir mientras compiten por sumas de dinero desproporcionadas y de salvaguardar los récords. Dejará de haber competencia entre campos, o al menos desaparecerá el sentido peyorativo y la carga de recelo que todavía se aplica al término hoy en día. Los éxitos de otros clubes serán nuevos hitos en la industria y nuevos retos a superar por sus "competidores".

Las agencias de viajes ofrecerán el mejor golf a un precio muy deseable y los campos ofrecerán su mejor servicio por el precio que esté dispuesto a pagar cada cliente. Quien no haga el mejor esfuerzo por atraer a los mejores clientes se tendrá que conformar con un segundo nivel de interés; o un tercero; o un cuarto; o desaparecer... ¿Simplificará todo esto la actividad de los directores de campos de golf? Probablemente no, pero nadie dice que ser director de un campo de golf deba ser fácil. El reto es grande. Y el futuro, apasionante. ✓

Por Daniel Asís, CCM

