

Sistema de matriculación universal

Una propuesta para la AAG

Por Roberto Robles, Golfmol Inc, Director.

El presente trabajo desarrolla la idea de un nuevo esquema de matriculación, descentralización en la gestión y un nuevo hándicap para los golfistas argentinos.

Introducción

En los últimos siete años, he destinado una importante parte del tiempo en estudiar la morfología del golf en el mundo. Como empresa de IT especializada en golf y ante la falta de información directa sobre como era el mercado de tal o cual país en un informe concreto, debí hacer una observación integral por mis propios medios, a veces yendo, muchas otras leyendo.

Mi conclusión fue clarísima: el sistema imperante en Estados Unidos es por lejos la mejor expresión de un kit de herramientas orientadas a la creación de un mercado de golf, y por cierto los resultados están a la vista. Desde la USGA a las Asociaciones Estatales, los clubes con cancha, los sin cancha, el sistema de hándicap, la PGA, sus profesionales y sus programas como PLAY GOLF AMERICA ... todos son perfectos engranajes de una máquina de crear golfistas.

El mejor sistema de hándicap es el de la USGA, muy superior al de la EGA. La figura club sin cancha es un verdadero motor de crecimiento del golf, pero aplicado como lo hacen las Asociaciones Estatales americanas, sin tanta historia de estatutos ni contratos sociales, certificaciones, etc. Un formulario de una página y los \$150 dólares del alta y el club está creado ante la Asociación, listo para administrar sus socios. El sistema de Membresías de la USGA es el más sensato, pero a su vez muy bien entendido y orientado. Aun así, se puede modificar y mejorar aplicado a otras idiosincrasias.

Ante un posible cambio al sistema USGA de hándicap aquí en Argentina, es dable que emita mi opinión que el mismo debe ir acompañado de otras medidas accesorias, puesto que su adopción solitaria y separada de otras medidas que caracterizan al sistema americano como un todo, solo será un retoque menor que no traerá más golf a nuestro país, como sucede en otros países latinoamericanos que ya adoptaron el sistema y sin una nueva forma de matriculación, la realidad es que el golf no crece. Es decir, no vale la pena solo actualizar el hándicap, sino más bien que ello sea parte de una actualización integral general.

Este trabajo es pues mi opinión personal de lo que podría ser una actualización integral y completa de nuestras instituciones en nuestro país.

Descripción del sistema actual

El actual sistema de matriculación que le genera a la Asociación Argentina su flujo central de ingresos es un sistema donde los jugadores abonan una anualidad llamada MATRICULA NACIONAL DE HANDICAP. Al pagar la cuota, el golfista obtiene el derecho de participar en competencias, tanto como es habilitado a enviar tarjetas al sistema central de hándicap, por lo que obtendrá su valor de ventaja para competir en todo el país.

El sistema fue un buen sistema de financiación por muchísimos años, pero en estos años encontró un techo y un grado de obsolescencia superior al aceptable. Es demasiado simple para las necesidades actuales sin observar las marcadas diferencias o asimetrías que tiene hoy el golf argentino, un golf de diferentes geografías y realidades.

Creemos que este sistema tiene al menos **tres problemas centrales**: el primero es que hace **indispensable que el jugador compita** para que le encuentre sentido al valor que paga, lo que va en contra de enormes cantidades de golfistas que sólo juegan para divertirse; el segundo, que al ser "obligatorio", pone a los clubes ante el embarazo de negarle juego en sus torneos a jugadores que no cuenten con tal matrícula, generándole esto además de un dolor de cabeza en el momento, **un costo de oportunidad hundido enorme**; finalmente, **la centralización que tiene lo hace casi inoperante** ya que tiene demoras imperdonables, sólo orientadas a darle flexibilidad e inclusión a los datos provenientes de clubes de tan diversas realidades, razón por la cual un jugador tendrá un hándicap hasta el 6 de Febrero de 2011 que fue calculado con tarjetas jugadas hasta el 17 de Diciembre de 2010, quitándole valor intrínseco y validez real, haciéndolo inútil ante circuitos privados o de amigos que suelen recurrir a cálculos propios para encontrar mayor justicia de las ventajas.

Estos tres problemas centrales, sumados a otros satelitales y políticos, generan una fuerte divergencia sobre la sensibilidad de un jugador a matricularse. Tal como cité en la última nota "**La insoportable levedad del hándicap oficial**", viene al caso el ejemplo de la Florida State Association y como se desvive para inventar 300 días de competencia por año (son miles de torneos al año) para poder darle un marco de uso al hándicap que es su principal fuente de ingresos y aun así no logra incorporar al sistema ni al 10% de los golfistas de su zona. Un 90% de los golfistas que circulan por las 600 a 700 canchas que califica, "resguarda" y que están adheridas a la FSGA, no paga nada por los beneficios que obtiene de los cursos para golfistas adultos gratuitos que se dan, las escuelas de menores, cursos de reglas que son muy frecuentes, casi diarios en toda la zona, etc.

Además de antipático, este sistema de matriculación es injusto.

Barajar y dar de nuevo

Es mi opinión personal que el sistema se agotó, esencialmente porque cambiaron los hábitos de consumo y diversión de las personas, redefiniendo prácticamente lo que es un golfista.

Hoy un arsenal de canchas-hoteles y canchas-countries ponen palos de golf en las manos de los más diversos individuos que jamás habían reparado en el golf y que por lo general terminan adoptándolo a edades de 40 o 50 años, muy lejos de cualquier antigua tradición que le requiere exámenes y un conocimiento exhaustivo de las reglas ¿De qué le sirve un hándicap caro y complejo a un tipo así? Seguramente le escapará a tal cantidad de regulaciones. ¿Porqué no mejor hacerlo sentir golfista apenas tome el pitch... y sin mayores requerimientos?

Características Generales del sistema propuesto

La Matrícula Universal

El sistema propuesto significa una nueva política general de matriculación la cual tiene un primer cargo “obligatorio” para cada persona que intente comprar un green fee. Visto de otra manera: para pagar un green fee, se debe contar con esta matrícula básica, de **costo pequeño, muy accesible y anual**, tan pequeño que no presente problemas para nadie.

El asiento moral de tal cargo es el hecho que para practicar golf toda cancha debe estar calificada, tener personal que se capacita en reglas y hándicap, asesoramiento en green keeping, management de campos y tantas cosas que hacen, pueden hacer y deben hacer tanto la Asociación local como nacional.

Una razón muy importante es también conectar a la persona de inmediato. Un individuo que sale a una cancha, ya hizo sus primeras armas en algún driving o incluso acompañó amigos en alguna ronda. Al salir ya tiene serias intenciones de jugar. Emitiéndole una matrícula apenas empuñó el palo de golf, nos aseguramos de hacerlo sentir golfista por un año desde el momento que intentó serlo.

Asumamos que en Argentina existen unos 70 mil golfistas en actividad, 50 mil de ellos con hándicap oficial. Asumamos que otras 10 a 15 mil personas se sienten atraídas a probar el golf anualmente o juegan algún tipo de evento de golf pagando green fee y que unos 10 a 15 mil turistas vienen a jugar golf en Argentina. Asumamos también que se fija en \$20 dólares americanos el valor de la matrícula universal.

Si unos 90 mil jugadores fueran “invitados compulsivamente” a pagar \$us 20 dólares cada uno, la capacidad contributiva de este cargo será de: \$1.8 millones de dólares.

Aquí vale una aclaración. El sistema propuesto implica un eje central en la creación de más federaciones. Por lo menos una por provincia, aunque como en La Rioja, Formosa o Catamarca haya una sola cancha, ya que serán realmente las que fiscalicen este nuevo sistema, puesto que el verdadero control si un golfista pago o no el cargo se deberá hacer en la cancha de golf por un lado y haciendo inteligencia fiscal con los listados de socios por club, por el otro.

Pero además, otra característica de este sistema implicará la creación de la nueva figura CLUB SIN CANCHA, por lo que en cada provincia podrá haber decenas o centenas de clubes adheridos a las Asociaciones Provinciales.

Un modelo que le hace aportar tan sólo \$20 dólares por año a cualquier individuo que empuñe un palo de golf, requiere de algo fundamental: una usina de individuos que empuñen un palo de golf. La figura “Club sin Cancha” es tal cosa.

Por esto, tendremos una Asociación Nacional que se lleva un 50% de los ingresos de esta matrícula base, Asociaciones Provinciales que se llevan 50% para gestionar la burocracia que maneje los clubes sin cancha y con cancha. Es un verdadero esquema de crecimiento.

Membresías Premium

Al igual que lo hacen la USGA y casi todas las Asociaciones Estatales americanas, la AAG y las Asociaciones Provinciales pueden implementar su propio sistema de Membresías que, por un lado, cultive los más altos sentimientos por el deporte, tenga un programa de actividades, espacios y merchandising exclusivo en el Abierto de la República, los Regionales y tantas otras oportunidades que habrán para hacer valer esa credencial VIP y por otro genere adeptos. En estos programas se enrolará gente que quiera hacer aportes adicionales a la Matrícula Universal del orden de los \$100, \$300, \$500 dólares por año o más. Este sistema también está probado que anda claramente. Tal como ya dije anteriormente, según una estimación que hago muy por encima, le debe dejar a la USGA \$us 50 millones al año.

Es difícil estimar cuanto pueda incorporar este sistema al cuerpo recaudador de la AAG y de las futuras Asociaciones Provinciales pero podemos asumir que unas 20 mil membresías iniciales a unos \$125 dólares cada una en promedio, podrán aportar otros 2.5 millones, estando ya muy cerca de lo que se recauda en concepto de hándicap hoy en día.

Otros ingresos de las Asociaciones

Uno de los objetivos por los que en este modelo deben funcionar los Clubes Sin Cancha es el hecho que cada uno también aporta dinero a la Asociación a la cual se ha hecho miembro abonando un importe anual de membresía a la Asociación a la que se ha adherido, a la vez que deberá generar una cantidad mínima de miembros que abonen la Matrícula Universal.

Con todas estas herramientas funcionando, el objetivo de recaudación estará cumplido, pero además se podrá multiplicar en gran manera la cantidad de clubes y jugadores adheridos al sistema.

¿Y el hándicap donde queda?

Ahora podemos montar el hándicap y las competencias en este modelo, pero ya sobre una base muy sólida.

Mi visión es que a los hándicaps lo deben manejar los jugadores, tal como sucede en Estados Unidos, Chile, y tantos otros lugares, esto monitoreado por el club donde juega. Creo que la única forma que el jugador le preste atención al hándicap, es que lo maneje el mismo, aunque el club lo puede ayudar un poquito cargándole las tarjetas.

Pero en un marco donde la sinergia lleva a la generación casi febril de golfistas, la burocracia creciente comienza a ser un factor. Por esto, creo que una asociación debería dejar en manos de empresas privadas que ellas acuerden por su parte con los clubes que pantallas les pueden proveer independientemente o como parte de todo un soft integral que puede manejar torneos y hasta facturación. La Asociación Nacional sin dudas debe definir que modelo aplica (USGA, EGA, CONGU ...) pero nada más. Las Provinciales hacer auditorías. Tomar cualquier tipo de responsabilidad por encima de esto las pondría en una situación complicada. Sólo deben limitarse a auditar que se cumpla con el sistema de hándicap elegido, sancionar las violaciones y hasta retirar la membresía a quienes lo hagan, exigir revisiones quincenales y podrán incluso certificar los procesos de las empresas que estarán habilitadas para vender el servicio de hándicap computarizado, como sucede en Inglaterra, Francia y muchos otros países.

Las Asociaciones deben trabajar en exigir un esquema de REVISIÓN DE PARES lo más transparente posible como sucede en Colombia o Brasil de los sistemas que se pongan en uso, de modo que sea fácil y rápido verificar el hándicap de cualquier jugador argentino, desde el portal de su club o si no lo tuviere, desde la Asociación respectiva.

En un **mercado de software desregulado, la inversión del sector privado actúa en una sinergia muy directa con los intereses de las asociaciones** y se puede volver un enorme factor de crecimiento, ya que una empresa ganará dinero (unos \$10 dólares por golfista es un muy buen dinero) en la medida que enrola golfistas en su sitio web. El golfista que creará su marketing estratégico, pagará luego su Matrícula Universal, tal vez una Membresía, por el bien del deporte y hasta se sumará a algún club con o sin cancha. Es un engranaje más (porque no, indispensable) en la maquinaria de crear golfistas.

Un ejemplo gigantesco en Estados Unidos es la red social DIABLOGOLF.com que trabajando mancomunadamente con las asociaciones de 3 estados y el GHIN se está transformando en uno de los principales generadores de hándicaps de su país, solo a base de dar acceso al sistema desde móviles tipo iPhone, dispositivos con sistema Android o BlackBerry.

Pero el hándicap sí podrá retornar dinero también a las Asociaciones. Sería muy importante tener 2 tipos de hándicaps: uno base que se usará con amigos y compañeros de partida; pero otro oficial, con otro tipo de entidad, que será usado en competencias interclubes y que podrá ser monitoreado por la Asociación Provincial de la zona. Este hándicap podrá tener un sobre costo adicional de otros \$30 dólares supongamos y puede generar un BAG TAG o similar para identificarlo al jugador como de hándicap Oficial. Ese importe irá a la Asociación Provincial y Nacional en igual proporción que la Matrícula Universal.

Este hándicap oficial podrá ser muy valorado en los primeros años del funcionamiento del sistema porque habrá una gran cantidad de jugadores que tendrá en su retina que el hándicap realmente válido es el oficial y pagaran el cargo extra.

Sobre los plazos

Es evidente que migrar a este esquema es realmente una tarea titánica, que puede tomar hasta 3 años, pero con las herramientas actuales tampoco debería tomar más.

La ingeniería real estaría en el sistema de emisión de la Matrícula Universal puesto que esto permitiría armar un mapeo de toda la población de golfistas. Se tiene que armar un sistema de gestión de datos que tenga diversas maneras de acceso y opciones de pago electrónico o manual.

La Matrícula Universal debería comenzar costando la mitad y lanzándose para todos aquellos que no tengan una matrícula activa preexistente, es decir \$10 dólares y en un período de 2 años llegar al costo de \$20 dólares. A su vez, durante ese período se podría aplicar un esquema de coexistencia con el actual sistema de hándicap hasta migrar al sistema nuevo por completo.

Luego, el armado de las sociedades civiles en cada provincia debería ser un proceso propiciado por la AAG, pero llevado adelante por los dirigentes locales. La capacitación de quienes podrían ser sus primeras autoridades y la información de los procedimientos y conceptos que hacen al esquema de Club sin Cacha seguramente será el trabajo más arduo y largo, que podrá tener una completitud de un 70% en unos 3 años, para alcanzar su máximo desarrollo en unos 7 años.

Cambiar el sistema de hándicap

El cambio del sistema de hándicap realmente podrá llevar unos 2 a 3 años no por el sistema en sí puesto que ya hay servicios ready-to-go en este tema, como el nuestro, sino porque cambia la matriz de pensamiento del golfista en todo sentido. La mayor parte de los conceptos del sistema son algo "no visto" en nuestro país, desde su formato con decimal, hasta su uso no solo en torneos sino en prácticas o bien el significado del valor del SLOPE, entre tantos otros conceptos totalmente novedosos. Sin dudas serán muy bienvenidos, pero llevará un tiempo presentarlos y que sean incorporados.

Seguramente comenzaría con un largo camino de recalificación de las canchas, para lo que hay que por lo menos armar unos 25 a 30 equipos calificadores de 3 voluntarios certificados por la AAG y un cuerpo de coordinadores, al menos un jefe rentado en la AAG, más otros voluntarios o rentados en las Asociaciones Provinciales que dirijan estos equipos. Es impensable asumir que las calificaciones de canchas las podrá hacer una sola persona de ahora en más. La calificación con SLOPE es un proceso muy dinámico que requieren de actualización permanente.

En el medio la AAG debería emitir libros e instructivos con el tema, tutoriales online y generar diversas reuniones y charlas de capacitación en todos los rincones para ir mostrando el sistema a los jugadores, dirigentes de clubes, profesionales y profesores de golf de todo el país.

Habría que reclutar empresas IT, la mayor cantidad posible, que diseñen simultáneamente productos exclusivos para el manejo de hándicap invirtiendo a su riesgo en I+D, tanto como armar un protocolo anti-monopólico para propiciar la competencia y una permanente búsqueda de ampliar la masa de golfistas. En el momento que una empresa tome una posición dominante, este motor cesará de generar golfistas y se transformará en un quiste que sólo apuntará a mantener su negocio sin desarrollarlo. En otras palabras, la descentralización funcionará solo en este contexto que frene cualquier tipo de monopolización de las empresas que participen administrando hándicaps. Algo similar pasa en Estados Unidos, donde la USGA hace vista gorda sobre la posición dominante del GHIN (de su propiedad, obviamente) y esto es un factor muy importante que explica porque en un país de 30 millones de golfistas, el GHIN, el más grande servicio de hándicap de USA por muchísima diferencia, tiene solo 2 millones de matrículas.

Algunas conclusiones

Vemos como este modelo es piramidal les propone a los golfistas un menú de opciones y costos, con un cargo de \$20 dólares de base para todo aquel que empuñe un palo y pague un green fee. Luego el jugador deberá pagar \$10 dólares más por la administración del hándicap, sólo si así lo prefiere y deberá mostrar su matrícula universal para poder solicitarlo; luego pagará, otros \$30 también opcionales si se prefiere que el hándicap sea oficial para jugar torneos oficiales en territorios de otras federaciones, competencias oficiales del Ranking de las Asociaciones, etc. Por un tiempo este cargo puede ser obligatorio también para las matrículas ya emitidas en sus renovaciones.

El monto final de una matrícula oficial será de \$60 dólares. He observado que éste es el techo del precio en todo el mundo para una matrícula de golf. En Europa o Estados Unidos esos costos son de no más de \$35 a \$40 dólares. En toda Latinoamérica nunca superan los \$60 dólares. Tal precio es evidentemente un techo psicológico devenido de la práctica.

Por su parte la AAG y las Asociaciones Provinciales deberán accionar sobre los golfistas buscando que se enrolen en sistemas de Membresías Premium. Este punto puede sonar controversial porque no hay manera de asegurar una cantidad mínima de personas que se afilien en este programa y evitar el bache que esto puede generar. La verdad es que el actual sistema que compulsivamente hace pagar \$140 dólares puede sonar más seguro pero es mucho menos viable, más antipático, menos justo, compite con los pagos de cuotas de los clubes ... es en definitiva menos sólido.

Mi opinión es que la implementación de un programa de membresías será un proceso de crecimiento progresivo, donde una masa no tan grande de individuos serán los que aporten a dichas Asociaciones inicialmente, pero que podrán multiplicarse en base a cuan trascendental sea la gestión de la misma, sus objetivos, pero sobre todo sus resultados. Habrá gestiones de Asociaciones Provinciales que cumplirán con las expectativas de sus miembros y otras que no tanto. La misma AAG podrá tener una mejor o peor performance, pero como modelo a aplicar tiene que haber un mínimo de control por oposición sobre el financiamiento y un camino para penalizar la mala administración, como por ejemplo con la cancelación de membresías ya que están íntimamente relacionadas las expectativas de los contribuyentes que aportan, con el cumplimiento de los proyectos y objetivos financiados por ellos.

Pero la verdadera apuesta de este modelo será al crecimiento muy fuerte de golfistas mediante un motor de desarrollo que descansa en la creación de una red de Asociaciones Provinciales que motoricen la creación de Clubes Sin Cancha por todo el país, a la vez que les hace un guiño a empresas privadas que salgan a la caza de esos golfistas para administrar sus hándicaps y darles servicios "online", accesos a redes sociales, e inter-conectividad, un poderoso tónico que sólo puede venir de la mano de inversiones privadas para todo el medioambiente creado con las Asociaciones y los Clubes sin Cancha.

Vale la aclaración que ninguna de estas medidas amenaza en lo más mínimo la supervivencia de los CLUBES CON CANCHA actuales, que como siempre, seguirán siendo la base de todo el sistema. Por el contrario, el impacto más profundo de esta nueva política será el desborde de jugadores de estos CLUBES CON CANCHA, lo que es probable incomode a los socios de mayor antigüedad y más conservadores, pero estarán muy lejos de verse complicados económicamente.

Asumamos que en un período de 7 años podamos pasar a los estándares de México que está en el orden de los 600 golfistas por campo. El potencial a desarrollar sería llegar a los 400 campos y los 240 mil golfistas, aún cuando tenemos otros ejemplos mucho más apetecibles como España, Australia o Estados Unidos que tienen unos 1000 golfistas por campo.

En resumen: en este modelo, las instituciones tienden puentes con otros actores económicos en una búsqueda de sinergia aplicada en pos de un gran interés común: **desarrollar un mercado nutrido de golfistas y que genere riqueza.**