

## Construir el futuro del golf: competitividad e innovación

Por Roberto Robles (Especial de Golfmol)

### Introducción

Este trabajo tiene por objeto focalizarse en la tarea positiva de hacer futurología; hacer una crítica constructiva del pasado y trazar un futuro imaginario con tendencias para los próximos 5 años.

Partimos del reconocimiento de la enorme tarea que se ha realizado hasta el momento desde la AAG y los clubes, lo que ha favorecido el extraordinario crecimiento que ha tenido en nuestro país este apasionante deporte que acompaña a un jugador desde la pubertad hasta prácticamente sus últimos días.

Pero el crecimiento mismo impone una dinámica muy particular y estimamos es momento de ensayar una mirada aguda sobre los posibles cambios (innovaciones), necesarios para poder seguir captando el interés del público en general y manteniendo las estructuras competitivas.

Creemos pues, que este será el desafío que encaran el grueso de los clubes de nuestro país y sus órganos rectores y será la correcta visión de este cambio lo que le marque a cada institución un rápido paso a un estadio mejor o un penoso camino de transición obligada y confusa.

En nuestra idea de futuro, muchas medidas deberán venir de los propios clubes. Muchas otras decisiones serán exclusivas de las Federaciones.

### El golf crece

En Argentina la cantidad de campos crece con igual velocidad que los hándicaps oficiales emitidos por la AAG.

El crecimiento es motorizado por el **appeal natural** de un deporte armónico y relacionado al relax y la buena vida. De Febrero de 2005 a Febrero de 2009 las canchas y los hándicaps oficiales han crecido un 25%. Si bien en periodos intermedios ha habido altibajos en la relación CAMPOS CREADOS / HANDICAPS ACTIVOS, en el período estudiado, los números cierran de esta manera y en idéntica proporción en forma global para 4 años.

El problema que tal vez se plantea, es justamente, que sea simétrico, puesto que describe círculos cerrados. Una cancha nueva, en lugar de generar más golfistas, le da cabida a un grupo cerrado de personas.

En este crecimiento, se ha puesto especial atención en los jugadores scratch, en la alta competencia. No hay programas o políticas activas que tengan en cuenta al verdadero jugador actual: el **jugador Bogey** (más adelante abordamos esta calificación).

### Cuanto cuesta jugar

A un jugador federado que toma parte en las competencias regulares (tenga el hándicap que tenga o presente o no las tarjetas, materia de otro análisis), le toma en un gran promedio general del país, unos \$750 pesos mensuales practicar su deporte, con una frecuencia de 6 RONDAS de 18 hoyos al mes, sólo en costos directos de RONDA, es decir cuota social del club, green fee y caddie. En otras palabras, es el dinero básico para una práctica constructiva del golf.

Es por esto que un número ABSOLUTAMENTE TEÓRICO, muestra que **LA PRÁCTICA del golf**, tiene un piso de casi 40 millones de pesos por mes, más allá de todo lo demás, como gastos de jugadores no federados, venta de equipamiento, turismo o negocios inmobiliarios. Podemos inferir que un número aproximado a los 600 millones de pesos, es el dinero que mueven los golfistas de nuestro país en un año calendario.

El 25% a 30% de este dinero, se cobran en concepto de cuotas sociales y busca financiar en base fija a los clubes.

### La realidad financiera de los clubes

Analicemos cual es la realidad en los clubes en este momento. El panorama es más o menos parecido en todo el país. Existen dos problemas que se conjugan. Los costos suben con rapidez a la vez que los ingresos no suben con igual velocidad o a veces, bajan. Los costos suben por temas de mercado y también fiscales. La inflación, los impuestos crecientes y las leyes laborales que se han exacerbado en los últimos años han generado un aumento exponencial en el dinero que sale.

Pero los ingresos tienen también su tormenta propia.

Ya hemos realizado un trabajo anterior ([ver en este link](#)) indicando que la movilidad geográfica y la hiperinformación hacen que la globalización haya entrado de lleno en el golf, generando una fuerte tensión en el esquema financiero de los clubes que tienen su columna vertebral en la recaudación de la cuota social, donde es creciente la tendencia que tiene un jugador a poner en tela de juicio la validez y utilidad de ser miembro de un club con el consiguiente costo fijo mensual, ante la alternativa de no hacer tal desembolso y practicar el deporte con la libertad de pagar precios mas altos de green fee cada vez que se practica, pero variabilizado en función de la práctica efectiva. El costo mensual tiende a ser similar. El costo anualizado, tiende a ser mucho menor.

En épocas de crisis, esta línea de pensamiento toma inusitada fuerza.

¿Que lleva a un jugador a optar por una u otra alternativa? Distintas realidades.

- Le gusta variar de cancha ya que jugar distintos campos es una tendencia sin retorno. Esto le hace ver que no juega el tiempo suficiente en una cancha que le genera un costo fijo.
- Hay momentos en el año, en que una cuota se hace especialmente pesada:
  - En esos períodos cuando un jugador no puede jugar más de 6 veces por mes en su cancha;
  - Cuando hay vacaciones o temporada de clima adverso;
  - Cuando el jugador se enferma y pasa dos o tres meses sin jugar.
- Ver que en su club, donde él paga una cuota, cada vez hay más gente, que sin ser socia, juega semanalmente. Todo club recibe hoy en día entre semana gente externa a precios razonables: porque no hacerlo si no hay nadie... el concesionario del bar tiene que trabajar, los caddies tienen que trabajar ... **todos quienes vivimos del golf tenemos que trabajar!**

### Jugar más al golf, esa es la cuestión

Más allá de la gran crisis mundial que aqueja a todos los sectores de la economía, y buscando no ser apocalíptico, la realidad de los clubes ya es preocupante por problemas macroeconómicos. Pero subyacen aún conductas y procesos que generan todavía más tensión, ya que se busca cerrar cuanto más sea posible cada club a un círculo concéntrico de socios (por lo que el crecimiento de ambos valores es simétrico, como vimos recién), cuando la realidad es que los sistemas muy exitosos como en España, México, Estados Unidos, sucede lo contrario: por supuesto, existen clubes exclusivos, pero del universo de las canchas, una gran mayoría son abiertas al público, casi de libre acceso. Es decir, **públicas**. Varían su green fee de acuerdo a las comodidades que brindan, y su apertura es a precios razonables.

Esto lleva a esas canchas a mirar el mercado de otra manera. Cuando ven a su clientela, no ven socios a los que

les venden exclusividades, sino ven jugadores a los que les venden servicios concretos. Abordan el mercado con una mirada más comercial y menos sectorial.

En el campo de la AAG en Villa Adelina o el campo público de Palermo se puede ver con claridad el espíritu de los esquemas de apertura que propician juego libre sin complicaciones de Membresías o cuotas sociales, que sin duda alguna tienen un punto de equilibrio mucho más apropiado en la búsqueda DEL BIEN DEL DEPORTE y generan más interés en los mismos jugadores.

Vale recalcar en lo que marcamos inicialmente. No es nuestra intención propiciar la idea de “desaparición” de aquellos clubes que supieron generar adhesiones a tal punto que su membresía es hoy un capital muy importante, tal el caso del Jockey Club de Buenos Aires, el Buenos Aires Golf Club, el Pilar Golf Club, o incluso el Club Los Leones de Santiago de Chile, no sin pasar por clubes como el Córdoba Golf de Villa Allende, Ranelagh Golf, Hurlingham o el bahiense Palihue. Todos estos son ejemplos de clubes que encierran entorno a sí una gran comunidad, no solo con devotos socios, sino de importantes benefactores que han sabido apoyar esas instituciones a lo largo de su existencia. Por el contrario, encontramos en ellos un soporte muy importante para una base de expansión del deporte en cada ciudad y seguramente seguirán creándose clubes de similares características.

Pero es claro que el golf en nuestro país ha tomado tal envergadura que debe reforzarse con un marco más abarcativo, que considere mayor diversidad y donde los mismos clubes eviten apelar a la espiral de las cuotas deportivas, las membresías de ingreso y comiencen a pensar en un esquema de mayor juego, de mayor captación de jugadores.

En pocas palabras, jugar más veces por semana, y que cada ronda cueste menos unitariamente, esa es la cuestión, puesto que esto generará que la cantidad de jugadores crezca con mucha mayor velocidad que la cantidad de canchas, que es lo requerido.

## La estrategia del otorgamiento del hándicap

Una materia que por estrategia de desarrollo debería revisarse es el esquema de otorgamiento del hándicap, como una manera de abrir más puertas al acceso de nuevos golfistas.

Hoy todavía prevalece la práctica en los clubes argentinos de otorgar el hándicap exclusivamente a sus miembros, bajo la creencia que ésto les ayuda a tener más socios y mantenerlos activos.

Esto ha quedado también en el desueto por la simple razón que hay, no uno, sino varios clubes que venden el hándicap como un bien de cambio. De hecho se ofrecen estos tipos de “membresías” mediante anuncios de Google en la internet.

Es por esto, que una medida que podría ayudar a muchos clubes y la misma AAG en su recaudación por este concepto, vendría de la mano de liberar el acceso del hándicap no sólo a socios, sino a cualquiera que se presente a solicitarlo, sincerando así una situación que se da de hecho, mejorando la recaudación de todos.

El nuevo tipo de hándicap liberado sería una herramienta de doble función: **atraería gente a los clubes**, dado que para gestionar sus hándicaps se deberían acercar a algún club en particular, a la vez que **atraería esa misma gente al deporte federado**, ayudando a achicar así **una casta de jugadores fantasmas** que están desterrados de los torneos más atractivos en todos los clubes al no tener hándicap “oficial”.

No otorgarle hándicap no cambiará la realidad que un jugador no puede o no prefiere invertir en una membresía y una cuota mensual y mientras no pueda o no prefiera hacerlo, deberá permanecer desterrado de las competencias centrales.

**Un jugador desconectado, es un jugador no motivado.** Si bien no hay datos ciertos sobre esta masa de jugadores, se estima que son unos 25

mil los jugadores argentinos en esta situación. Estar desconectado es en la práctica, jugar poco y sin motivación real.

Es dable remarcar, que para esto no hace siquiera falta un cambio estatutario en la AAG o su sistema de Hándicap. Sólo hace falta que cada club tome la decisión en comisión de comenzar a aceptar jugadores, saberlo comunicar y otorgarles su hándicap. Tan simple como suena. Tan claro es, como que ya está sucediendo con varios clubes, en especial el GBA.

De todos modos, una recomendación de la AAG en este sentido, sería un muy buen comienzo.

Vale como **ejemplo de apertura** citar lo que el sistema de Handicap de la USGA llama a CLUB DE GOLF ([ver texto completo aquí](#)):

- Un grupo de al menos 10 personas que se organizan mediante COMITES (en especial de hándicap);
- Un club puede reunirse de una de estas 3 maneras:
  - ✓ Entorno a una cancha de golf donde se reúnen a jugar (puede ser cualquiera);
  - ✓ Por grupos de trabajo, religión, étnicos, sociales, etc
  - ✓ Grupos formados por invitaciones públicas (hechas por diarios o la internet, etc.)

*Siguiendo este concepto, podríamos tener un club de golf (organizado de acuerdo a reglamentaciones) entre los amigos del barrio o los compañeros de oficina o el grupo de Facebook y mantener nuestros hándicaps nosotros mismos, a través de nuestro comité y enviar scores a la asociación en forma directa, con prescindencia si somos o no miembros de alguna cancha de golf. Por cierto, jugamos en una cancha de golf real, ya que esta figura no es tan virtual como aparenta.*

La única condición que pide la USGA es que la cancha donde cada miembro juega y desde donde tomará los scores para el hándicap (que puede no ser la misma), tenga una calificación de SLOPE genuina.

## El cálculo del hándicap y su relación con la cancha

La apreciación del valor del hándicap en el mundo ha ido evolucionando entorno de un nuevo concepto sobre el cual ya hemos escrito un artículo ([y puede verse aquí](#)), tal es la doble calificación de los campos, reconociendo que hay dos tipos de jugadores: el SCRATCH que juega CERO de hándicap; y el jugador BOGEY, que se asume con un promedio de 20 de hándicap.

Este es el modelo que el condecorado marino Dean Knuth desarrolló desde la USGA en los '80 y lo que hace es generar una doble valoración de la cancha dándole no una, sino dos calificaciones distintas: una para el jugador SCRATCH y otra para el jugador BOGEY.

Una vez obtenidos ambos valores, se los cruza y del resultado de este coeficiente se infiere si un jugador podrá jugar esa cancha con un hándicap o con otro. Tal como lo lee. **Un jugador puede jugar distintos golpes de hándicap dependiendo la cancha donde juega.**

Este coeficiente en el sistema USGA se llama **SLOPE**.

En palabras simples. En la Cancha ALPA SUMAJ de Tucumán un 15 de hándicap debería tal vez jugar 12 golpes efectivos, ya que es una cancha corta, de amplios fairways y poco rough; mientras que el mismo jugador, en SAN ELISEO en San Vicente, provincia de Buenos Aires, podrá jugar 19 de hándicap, ya que una cancha tipo links, con viento dominante, penalizaciones de hazards de agua por doquier y un rough implacable, generan un escenario muy distinto al anterior. Su hándicap es obsoleto ante tales condiciones.

Esto se llama **portabilidad del hándicap** y está claro que no es lo mismo jugar en una cancha corta y fácil que en otra larga y complicada. Hoy sólo debo conformarme con un PAR diferente, lo que es insuficiente.

Hay que observar los rangos dados de ejemplo: un mismo jugador puede jugar hasta 7 golpes de diferencia en canchas de una misma ciudad! Esto no sucede hoy en Argentina y es innegable que tal

situación genera desbalances enormes en las competencias bajo un sistema de hándicap, por cierto, sólo pensado para los jugadores SCRATCH.

El desfasaje del sistema argentino radica justamente en la realidad que no está valorando la cancha **respecto del verdadero protagonista** del golf nacional, es decir el JUGADOR BOGEY. Dado que el hándicap promedio de los 52665 hándicaps oficiales a Abril de 2009 es **20,86 golpes**, debemos inferir, **el BOGEY** es el jugador promedio entre todos.

Las clásicas categorías que se juegan en Argentina son: 0/9; 10/16; 17/24 y 25/36. Note el siguiente cuadro respecto de los rangos de hándicap entre los golfistas argentinos:

#### Cuadro de dispersión de hándicaps por categorías clásicas

Fuente (Datos Modulo Clubes, AAG, Abril 2009)

HCP Rango	Hombres	%	Mujeres	%	HCP promedio
0 – 9	4937	11%	289	4%	6,27
10 – 16	10334	23%	696	9%	13,35
17 – 24	13743	31%	1860	23%	20,52
25 – 36	15696	35%	5110	64%	28,79
<b>TOTALES</b>	<b>44710</b>		<b>7955</b>		<b>20,87</b>
			<b>52665</b>		

Este cuadro deja en evidencia que el 90% de los jugadores masculinos y el 95% de los femeninos son jugadores de 2 cifras que son los principales beneficiarios de ésta nueva consideración ideada por Knuth en la USGA.

Es un tema muy actual la preocupación que reina en todos los ambientes del golf respecto de la masiva deserción en la presentación de tarjetas por parte de los jugadores y de cómo esto afecta o no la validez de tal parámetro. Es demasiado usual ver jugadores cuyo hándicap se compone de tarjetas de 7 u 8 años de antigüedad.

Tan es así, que en Febrero de este año la AAG emitió una circular a los clubes invitándolos a controlar más esta situación.

Bastante de la explicación de esta anomalía, se puede encontrar en el hecho que el sistema actual tiene **una volatilidad enorme** dado que al no haber un factor de corrección que genere una comparación de una cancha con otra (SLOPE), los jugadores especularán con sus scores excesivamente bajos o altos, que deberán ser enviados para el cálculo del hándicap. Como jugador, puedo tener mil y una razones para accionar mi mecanismo de especulación al respecto. Pedirme que no lo haga es casi un imposible. La conveniencia propia es parte del instinto humano.

Es dable deslizar entonces la idea que tal vez, esta carencia del sistema argentino explica en gran medida la falta de motivación al juego e incluso la falta de presentación de tarjetas, a la vez que deja demasiadas chances de manipulación de los scores, esto por prescindir de una herramienta técnica también revolucionaria tal es el CONTROL EQUITATIVO DE GOLPES o el símil europeo del uso del PUNTAJE STABLEFORD (sistemas de idéntica gestión aritmética), medida por la cual un jugador no puede anotarse a los efectos del hándicap un score de 12 golpes en un mismo hoyo. Deberá anotar un doble o triple bogey como máximo. Esto evita que se distorsione con un hoyo mal jugado 10 a 12 hoyos excelentemente bien jugados.

Otra falencia actual es no permitir la presentación de **tarjetas de práctica** o la presentación de **tarjetas con scores parciales** (Ej 9 hoyos). Deberían contemplarse este tipo de posibilidades.

Hemos llegado al punto en Argentina donde es casi imposible pensar en un juego por golpes entre un jugador de bajo hándicap (ej una cifra) y otro de alto hándicap (Ej 22).

Y el problema se comprueba en que no siempre gana el de bajo hándicap, ni siempre gana el de alto hándicap. Dependiendo la cancha, sucederá **SIEMPRE**, una u otra situación.

Este fue el **axioma** de Knuth para generar ese número mágico, tal es el **SLOPE**, valor que iguala fuerzas en función de la cancha misma.

Bajo el sistema USGA, la cancha misma permite el reacomodamiento del hándicap ampliando o acortando diferencias y permitiendo la compatibilización casi perfecta de ambos handicaps, según la cancha sea más o menos difícil para ambos, haciendo viable este tipo de competencias.

#### El Hándicap: un índice, no un número

El hándicap utilizado en centenares de países a lo largo y ancho del mundo es pues, no más un número entero, sino un índice.

La actual capacidad casi ilimitada de procesamiento de datos han hecho que se puedan calcular hándicaps ya no en base a un golpe entero, sino a un décimo de golpe.

La USGA (USGA hándicap System), la EGA (EGA Handicap System) y el CONGU de Inglaterra (Confederación de Asociaciones en Gran Bretaña y que tiene un sistema especialmente complicado), sólo para citar algunos ejemplos del centro del golf mundial y que involucran más de 100 países donde se juega el 98% del golf aficionado, tienen sistemas donde el hándicap es un índice, no un número entero.

Ese índice, se transforma en un número entero de golpes al momento de disputar una ronda de 18 hoyos y ese valor dependerá del SLOPE de la cancha o de otro índice (tal el caso del CSS del CONGU).

**Pero mi hándicap de referencia, el que me dice cual es mi destreza de juego, es un índice de un número entero y un decimal ( Ej: 14,8 o bien 7,1) .**

#### Las Federaciones de Golf, el verdadero escenario

Otra característica que nos hace diferentes al resto de los escenarios organizados de golf, es la estructura de nuestras Federaciones de Golf.

Uno encuentra en USA, Inglaterra, y por toda Europa y otras partes del mundo, Asociaciones o Federaciones provinciales, estatales o regionales que son verdaderas estructuras que dan respuesta a toda la temática del golf.

Tienen departamentos **de Reglas, de Handicap, equipos calificadoros de canchas, escuelas y actividad académica**, campeonatos de aficionados que en muchos de los casos, son verdaderas atracciones estatales y hasta regionales.

En otras palabras, se hacen cargo de llevar el mejor nivel de golf a sus clubes y jugadores. Es claro, pues, que la existencia de Federaciones profesionalizadas y estructuradas de este modo, serán un factor de enorme enriquecimiento y desarrollo para el golf nacional.

Es por esto que resultaría de especial importancia que las Federaciones de Golf de toda la Argentina tomaran un papel mucho más protagónico con su gente y sus clubes y **este es un cambio que deberá gestarse en los clubes mismos**.

A los ya instaurados torneos interclubes o circuitos regionales de mayores o menores que muchas o casi todas hacen, las Federaciones deberían embarcarse en organizar nuevos departamentos, como lo serían:

- ✓ **Establecer un departamento de Reglas** que permita establecer regulaciones propias y muy ajustadas, aplicables a las canchas de sus clubes asociados y armar un programa de capacitación permanente para sus miembros;
- ✓ **Establecer un departamento de Handicap** que monitoree el desenvolvimiento de las tareas del hándicap regional, tenga un consejo disciplinario a tal efecto y dicte normas y recomendaciones para los clubes;

- ✓ **Establecer equipos calificadores de cancha** que mantengan una calificación de cada campo con una periodicidad no mayor a los 3 años;
- ✓ **Establecer un programa de otorgamiento de Handicap** regional y programas de acercamiento a la competencia a todos aquellos jugadores novatos;
- ✓ **Establecer actividades y centros de entrenamiento que promuevan la formación y desarrollo de grandes jugadores aficionados y futuros profesionales** de la zona, ya que serán los que formarán e inspirarán a los jóvenes de la región;

## Conclusiones

El golf argentino ha crecido. Se ha desarrollado. Pero muchos de sus órganos vitales no siguen ese crecimiento.

Hoy en día tenemos más de 300 canchas y más de 52 mil jugadores federados. Pero tenemos otros 25 mil fuera de circuito, en un limbo, condenados a no participar de competencias porque el sistema de otorgamiento de handicap está restringido. La realidad se está encargando de poner esto en desuetudo por medio de clubes cuya única existencia es la emisión de HANDICAPS.

Las competencias están resquebrajadas por un sistema de ventajas (hándicap) que realmente no genera un valor sensato que represente la habilidad relativa de un jugador respecto de las condiciones de la topografía o la tecnología actuales, generando un vacío ante la especulación lógica de todo ser humano.

Sea por temas de costo, por razones de trabajo o simplemente por diversión, los golfistas cada vez más, prefieren jugar distintos escenarios, pagar un green fee más alto y sólo cuando juegan, que tener que afrontar una cuota fija, permanente, acompañada de un green fee más bajo. Si bien esta tendencia se hace más suave en época de bonanza económica, vuelve cada vez con más fuerza en períodos de crisis y se va arraigando definitivamente.

Esto pone a los clubes en la situación de verse obligados a inclinarse ante el mercado y buscar la mayor productividad real de su cancha en épocas de crisis captando jugadores externos con promociones y circuitos. Pero luego los corre a escobazos cuando la macroeconomía cambia y vende 50 o 60 membresías nuevas, que efímeramente duran uno o dos años. Esta volatilidad es inadmisiblemente para el crecimiento real del golf.

Voces de impotencia llaman a los Toures de Golf que pululan especialmente por el GBA, ENEMIGOS DE LOS CLUBES por transformar sus Green Fees en baratijas disponibles para cualquiera. Pero nadie puede prescindir de ellos, porque simplemente, representan la realidad: abren las puertas del club y dan trabajo a todos.

Los clubes y sus dirigentes tienen una conducta dicotómica ante los Circuitos que cobran \$50 pesos de Green Fee y que dejan 4 a 5 mil pesos por torneo (que traen gente al club, dándole trabajo al concesionario del bar y los caddies) ya que en muchos de ellos se los critican duramente, aunque por otro lado los mantienen. Es claro que es más fácil tener cobertura con este tipo de organizaciones **que hacer una baja de precio de motus propio y pagar el precio político ante las críticas de aquel que paga la cuota mensual.**

**Que pululen estos circuitos es la muestra más cabal que las canchas se están HACIENDO PUBLICAS por fuerza de los hechos y no por políticas activas, y siempre será debilitante dejarse manejar por las circunstancias.**

**El golf debe sincerar una situación que le es casi endémica.** La apertura es un hecho y la competitividad de cada cancha será esencial para la subsistencia.

No es lo mismo ser competitivo, que competir. Al competir se combate. Y quien combate podrá ganar algunas batallas, pero no por ello, será competitivo.

Por el contrario, ser competitivo **es tener una condición** en el largo plazo, **una virtud**, que mantiene a una institución fuerte y alerta ante cambios y desafíos, y será el medio clave para subsistir en lo que serán los próximos años de desarrollo.

Para ser competitivos, los clubes deberán ir hacia un esquema semi-variable de green fee y cuota social, y deberán progresivamente desembarazarse del compromiso que significan altas cuotas de membresías. Deberán saber mejorar los campos sin cuotas fijas, sólo en base a ingresos mayormente variables y mantenerse con una estructura de costos mínima y muy efectiva. Para esto, también deberán recurrir a una profesionalización mayor de sus planteles, debiendo comenzar a pensar seriamente en los recursos humanos y sus capacidades individuales, administrativas y comerciales. Cuanto más grande sea el club, más deberá hacer estos deberes.

El golf seguirá creciendo de la mano de los emprendimientos inmobiliarios o turísticos y esas canchas, sacadas de películas, aparecerán finalmente en cada zona, cada rincón. Serán casi públicas porque serán empresas que tendrán necesidad de ser competitivas y mantenerse llenas, a cualquier precio de Green Fee, porque esas empresas utilizan al golf como medio para sus fines. Y competirán directamente con el clásico club de golf que hoy se refugia en las insuficientes y rígidas cuotas sociales.

El sistema de handicap debe hacer un CATCH UP a lo que sucede en el mundo, casi con urgencia para no caer en la obsolescencia total y en el proceso, refrescar la relación, de los jugadores con los campos y de los jugadores entre sí.

Las Federaciones tienen mucho por hacer para acercarse a sus clubes y a sus jugadores. Deben profesionalizarse ya que serán (a la corta o a la larga), los verdaderos escenarios del golf nacional, aquel en verdadero contacto con los golfistas y sus realidades.

El golf **será un deporte olímpico** en cualquier momento. Necesitamos hacerlo llegar a todos los rincones del país, allanando el camino a la inserción de todo aquel que se siente atraído al deporte.

Según la tenencia, en 2015 deberemos estar cerca de los 400 campos y de los 80 mil hándicaps.

Pero podemos torcer la matemática para ir a los 350 campos y los 120 mil hándicaps...

**Sin dudas, esto dependerá de nosotros.**

Golfmol © 2009

Para reproducción total o parcial, solicitar autorización en: [pedidos@golfmol.com](mailto:pedidos@golfmol.com)

Fuentes de la información

Sítios

AAG.ORG.AR, USGA.ORG, CONGU.COM, EGA-GOLF.CH, POPEOFSLOPE.COM, GOLF.MOL.COM

Datos y Cálculos

Base de datos del Módulo Clubes V2, AAG con inicial a Abril de 2009

Datos Golfmol.com en base 4 años de servicios a 40 clubes y organizaciones diferentes

Desarrollos de Golfmol para Federaciones del NOA y NEA y propuestas ideadas para Sur del Litoral y Cuyo.