

Golf Industry Show 2010

San Diego, 8-12 de febrero



Durante los pasados días 8 y 12 de febrero tuvo lugar en el Conference Centre de San Diego, California, la feria más importante de la industria de golf a nivel mundial, el Golf Industry Show. Cada año, esta feria se celebra en una costa diferente de los Estados Unidos. Así, en 2.011 tendrá lugar en Orlando y en 2.012 volverá a la costa oeste, a Las Vegas.

El Golf Industry Show cuenta con la GCSAA (Golf Course Superintendent Association of America), la NGCOA (National Golf Course Owners Association) y la CMAA (Club Managers Association of America) como organizadores. Además, la AS-GCA (American Society of Golf Course Architects), la GCBA (Golf Course Builders Association of America), la NGF (National Golf Foundation) y (como novedad este año), la USGA (United States Golf Association); actúan como patrocinadores y colaboradores. Así, greenkeepers, gerentes, y propietarios organizan este evento en el que colaboran constructores, arquitectos, etc. Todos los componentes del sector del golf se dan cita en esta feria, portando cada grupo un color diferente en sus credenciales (rojo para los greenkeepers, azul para los gerentes, y verde para los propietarios; mientras que para los comerciales son grises).

GREENKEEPERS, GERENTES, Y PROPIETARIOS ORGANIZAN ESTE EVENTO EN EL QUE COLABORAN CONSTRUCTORES, ARQUITECTOS, ETC

Los seminarios

La GCSAA ofrece hasta 95 seminarios repartidos en tres días de longitud variable, pudiendo los asistentes elegir entre seminarios de un día completo, o de 6, 4 ó 2 horas. El número de asistentes nunca excede los 50. La temática es variable y va desde temas generales como la interpretación de análisis de suelo o agua, hasta temas específicos como la selección de especies de clima frío para roughs nativos. También hay seminarios que ofrecen mejorar las habilidades del greenkeeper con algunas herramientas, como aplicaciones de Microsoft, idiomas, o como tomar fotografías en el campo de golf. Como novedad, este año



se incluyó un seminario de visita in situ a campos de golf en la que se puede dialogar y discutir diferentes temas con sus greenkeepers. Los seminarios son muy intensivos e incluyen descansos muy breves. En cada seminario se entrega material para llevar a casa, como libretos que contienen apuntes y presentaciones o CD's con diferente información. Al finalizar, se realiza un test en el que los asistentes evalúan la calidad del seminario y valoran al conferenciante. Además, se entrega en "action plan", consistente en hacer pensar al greenkeeper en cómo sacar partido del seminario y en saber comunicar la formación recibida.

Las conferencias educativas

Paralelamente a la celebración de los seminarios, tienen lugar las conferencias educativas, en las que se exponen presentaciones muy breves (entre 30 y 40 minutos) de temas específicos y concretos de interés para el greenkeeper. Dichas conferencias tienen lugar en salas de gran capacidad a la que asisten entre 200 y 500 personas. Algunos ejemplos de conferencias impartidas este año van desde "Explorando el secuestro de carbono" hasta "El uso de redes sociales para el golf: twitter, facebook y blogs". También se imparten los "hot topics" o tópicos calientes, como "Cómo debe vestir el greenkeeper", "Cómo mantener tu trabajo", o "Como convertir a un estudiante en asistente de greenkeeper".

Las sesiones generales

Las sesiones generales son de acceso para todos los asistentes al trade show y estaban dirigidas al público en general, sin distinguir entre gerentes, greenkeepers o propietarios. Tienen como objetivo el ofrecer un rato agradable, con buen humor, e inspirar pensamientos que beneficien a todos independientemente de su posición en el campo de golf. Así, el Dr Brian Little, profesor emérito de la universidad de Carleton, habló de psicología en el ambiente de trabajo y debatió sobre la viabilidad y sostenibilidad de los proyectos personales de cada uno, lanzando mensajes de motivación y ejemplos clarividentes. También habló Chris Gardner, autor de la biografía "En busca de la Felicidad" llevada al cine por

TODAS LAS NOVEDADES Y ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS EN MAQUINARIA, SISTEMAS DE RIEGO, FERTILIZACIÓN, FITOSANITARIOS, AIREACIÓN ETC. ESTABAN PRESENTES

Will Smith, inculcando a los asistentes que con fe y tesón se alcanzan los objetivos, y que para desarrollar su verdadero potencial y alcanzar el éxito hay que empezar desde abajo.

El salón comercial

El salón comercial o "trade show" se desarrolló durante los días miércoles 10 y jueves 11 de febrero, no habiendo ninguna conferencia ni seminario simultáneo y siendo por tanto dos días exclusivos para la visita de los stands comerciales. En total, casi 20.000 m² estaban disponibles para los visitantes, segmentados entre productos y servicios y distribuidos en tres áreas principales: área de soluciones para el campo de golf, área de soluciones para la casa club, y área de soluciones para la cancha de prácticas y las zonas outdoors. Todas las novedades y últimas tecnologías en maquinaria, sistemas de riego, fertilización, fitosanitarios, aireación etc. estaban presentes. Las credenciales de cada greenkeeper llevaban un chip que era detectado por cada stand comercial para posteriormente enviar via mail información relativa a sus productos.

Otros espacios

Dentro del salón comercial, había otros espacios interesantes como:

-**Espacio Universitario**, donde cada universidad que ofrece programas de formación para el greenkeeper presta atención a todos los interesados, ayudando a futuros estudiantes a conocer mejor las instalaciones, infraestructuras, medios etc.



-Espacio “Media”, donde todos los representantes de medios de comunicación nacionales e internacionales tenían acceso a prensa, a internet, a TV, mesas para dialogar entre ellos etc.

-Espacio de “cierre de negocios”, salas con cristales tintados en los que comerciales y greenkeepers podían tener reuniones privadas para cerrar acuerdos.

-Centro de recursos internacionales, en el que se ofrecía atención a visitantes internacionales.

-Tienda de libros y merchandising de la GCSAA, con un gran éxito de afluencia y venta entre los asistentes.

-Espacios para las Asociaciones de Arquitectos y Constructores.

-Espacio para la Green Section.

Otras actividades

Finalmente, mencionar algunas actividades interesantes que tiene lugar durante el Golf Show, como el encuentro entre estudiantes que buscan trabajo y greenkeepers que buscan asistentes. Durante el mismo, hay entrevistas cara a cara y procesos de selección. El porcentaje de contratación de estudiantes es superior al 70% y el de satisfacción de los greenkeepers de un 92%, según nos informó la GCSAA. También se celebró el “Prayer’s Breakfast” o desayuno de la Oración; el torneo entre greenkeepers (de tres días de duración, justo antes del comienzo del show); la entrega de premios a greenkeepers por diferentes motivos y la “hora feliz” del show, con bebida gratis para todos.

Nuevos convenios de la AEdG

Durante la celebración del Golf Industry Show, la AEdG ha alcanzado los siguientes convenios:

-Acuerdo con la GCSAA para la traducción de los artículos de la revista GCM para nuestra revista y para la asistencia de ponentes para nuestros congresos.

-Acuerdo con la USGA Green Section para la traducción de los artículos de la revista Green Section Record para nuestra revista y para la asistencia de ponentes para nuestros congresos.

-Acuerdo con la base de datos de la TGIF para que se puedan realizar búsquedas en español de términos en inglés (por ejemplo, encontrar resultados de “topdressing” escribiendo “recebo”) y para que el motor de búsqueda localice palabras con idéntico significado (por ejemplo, iguales resultados de búsqueda para palabras como eleusine, goosegrass, pata de gallina, cola de caballo).

