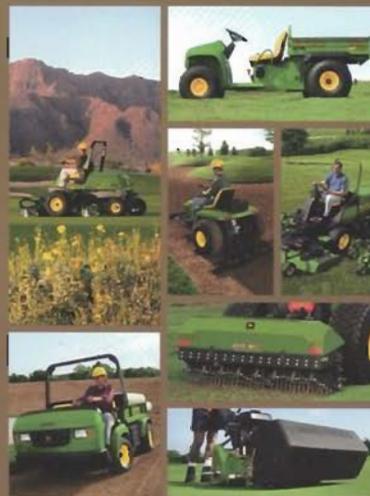


CUANDO ERES RESPONSABLE DEL MÁS
IMPORTANTE ACTIVO EN UN CAMPO DE GOLF,
NECESITAS UN SOCIO EN QUIEN CONFIAR.



Para cada trabajo que hay que hacer en su campo de golf, John Deere tiene una máquina especialmente diseñada para ello. Una línea completa de equipos de alta calidad, basada en las sugerencias y en las críticas de miles de greenkeepers y de mecánicos de todo el mundo. Desde cortacéspedes y tractores de calidad, a pinchadoras y vehículos multiuso. Pero no nos limitamos a esto. Además, le proporcionamos los mejores manuales del operador, manuales técnicos y la mejor red de apoyo del mercado. Distribuimos repuestos de calidad, 365 días al año, sirviendo un 99,5 % de los pedidos en 24 horas. Para conocer la diferencia que puede representar John Deere para su campo de golf, llame a su Concesionario local John Deere o al 91.4958.372.



CONCESIONARIOS JOHN DEERE PARA EQUIPOS DE GOLF

DELTACINCO LÍNEA VERDE, PALENCIA
TEL: 979 728450 - FAX: 979 710390, CENTRO, NORTE Y CANARIAS

HIPER GOLF, S.L., MARBELLA
TEL: 952 815818 - FAX: 952 818473, ANDALUCÍA Y LEVANTE

POLITRACTOR, S.A., LAS FRANQUESAS (BARNA)
TEL.: 93 8492822 - FAX 93 8492267, CATALUÑA, ARAGÓN Y BALEARES

www.johndeere.es

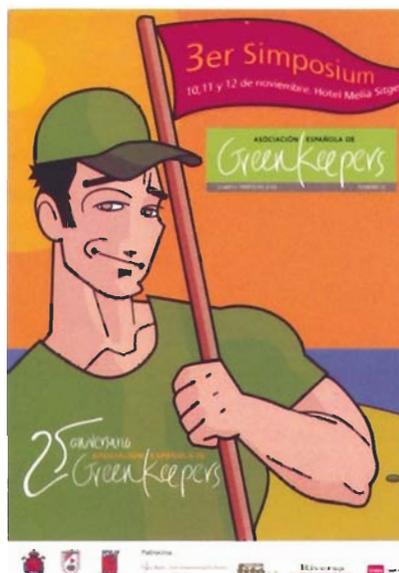


Preferred Supplier to the
2001 Ryder Cup Matches

LA CALIDAD ES NUESTRA FUERZA



JOHN DEERE



sumario

- 5** Editorial
- 6** Que mejor que el campo
- 10** Como afecta el calor estival
las raíces de Agrostis
- 14** Pasado, presente y futuro
del golf en la zona norte
- 18** El éxito de implantación de un césped
- 22** Aprobado el proyecto de Norma UNE de
construcción de superficies de césped natural
- 26** Evolución del green moderno

Edita:
Asociación Española
de Greenkeepers

Adrià Gual 10, local 3
08190 Sant Cugat
(Barcelona)
Tel.: 93 590 97 13
Fax: 93 590 97 22
greenkeepers@terra.es
www.greenkeepers.biz

Periodicidad trimestral
Depósito legal:

**Coordinación de la
edición**

Enric Rosselló
erosello@teleline.es
Tel. 679 39 03 03

Producción editorial

Tallers Gràfics Alemany
tgalemany@arrakis.es
Tel. 93 452 14 70

Índice publicitario:

Bayer	4
Compo	32
Fito	17
Hipergolf	31
John Deere	2
Nickerson	23
Scotts	9
Semillas Dalmau	7
Zulueta	21

Las opiniones expresadas en la revista Greenkeepers no coinciden necesariamente con las de la Asociación y son responsabilidad exclusiva de los autores de los textos.

PROTECCIÓN
DE LOS CÉSPEDES

Chipco® Green

El nuevo nombre (*)
del fungicida preferido
por los especialistas
de césped

TU FINAL FAVORITO...

Simplemente no podíamos mejorar el fungicida de céspedes número uno.

No podíamos hacer nada más efectivo contra el fusarium, hilo rojo, dollar spot o muchas otras enfermedades del césped. Tampoco podíamos hacer nada más respetuoso con la Mycorrhiza beneficiosa.

Tan solo podíamos renombrar al Rovral Green (*).

...CON UN NUEVO COMIENZO



Bayer CropScience SL
Departamento Áreas Verdes
Tel/Fax +34 91 512 01 55
Móvil +34 619 27 28 65
jes@cadahia@bayercropscience.com

Chipco® Green - Composición: Iprodiona 25% (250 g/l) - N° Reg. 21 254/07
Suspensión concentrada (SC). @Marca registrada por el Grupo Bayer.



Bayer Environmental Science

A Business Group of Bayer CropScience



José García Mesas
*Presidente de la Asociación
Española de Greenkeepers*

editorial

Queridos amigos,

Hemos llegado a nuestra 25ª asamblea general.

Esta asociación, que empezó con un grupo reducido de amigos de la profesión que se reunieron para explicar sus experiencias y pasar un día agradable, poco a poco, con el esfuerzo de todos, se ha ido encauzando y convirtiendo en esta asociación, que quizás se le podrán criticar muchas cosas pero que a pesar de las dificultades que ha ido encontrando en el transcurso del tiempo, puede decir muy orgullosa que ha cumplido su primer cuarto de siglo, cosa que otros muchos colectivos han intentado asociarse y no lo han conseguido, por lo tanto aunque tan solo sea por eso, os pido que continuemos formando esa piña, cada vez mas numerosa y mas fuerte.

A nuestro colectivo cada vez se le tiene mejor valorado, por lo que se nos brindan más oportunidades de participar en temas que anteriormente no se nos tenía en cuenta, por lo que os pido que continuéis perseverando con vuestra ayuda y que cada uno aporte su granito de arena para que esta asociación crezca y pueda hacer valer la calidad de nuestros profesionales.

Esperando la colaboración de todos, os mando un cordial saludo.



Qué mejor que el campo

Muchas veces en mi trayectoria como greenkeeper he tenido la sensación de que a menudo nos olvidamos de las prioridades en cuanto a lo que debemos ofrecer a los clientes en nuestros campos de golf. Sin restar importancia a otros departamentos o áreas del club, y dando por hecho que no todos los clubs son iguales, ni están orientados a la misma clientela, ni tienen los mismos objetivos, ¿no es verdad que la mayoría de los jugadores nos visitan para *jugar al golf*...? Sin embargo, ¿en cuantos casos las inversiones durante la construcción se centran en una palaciega casa club, unas avenidas colosales y una zona restaurante digna de reyes mientras que en la construcción del campo escatimamos en partidas que sacrifican para siempre la presentación, la calidad y a veces incluso la supervivencia de la zona de juego? ¿en cuantos casos el personal fluye sin límites alrededor de la casa club, los vestuarios o el comedor, mientras que la

plantilla de mantenimiento es insuficiente para cubrir las necesidades mínimas para ofrecer un campo a la misma altura que el resto de instalaciones? ¿en cuantos casos el presupuesto de mantenimiento es el primero que se reduce cuando llegan las vacas flacas o los resultados no son los esperados?. Obviamente tampoco sería lógico que los 18 hoyos se encontraran en excelentes e imaculadas condiciones mientras que al entrar en la casa club nos encontraríamos un servicio insuficiente, unas instalaciones precarias o unos coches de golf obsoletos e impresentables. Pero ¿conocéis con franqueza muchos campos en los que ocurra este extremo...?

Curiosamente pasó por mis manos hace poco un estudio realizado por la Nacional Golf Foundation para la GCSAA, realizado en el 2002 en USA, en el que se analizaba la actitud y percepción de los jugadores habituales

Factor	Porcentaje jugadores que lo consideraron importante
Condiciones del campo	90%
Disponibilidad de otros servicios (tenis, piscina...)	85%
Disponibilidad de salidas	78%
Precio del green fee	69%
Velocidad de juego	66%
Instalaciones bien mantenidas	61%
Diseño del campo	58%
Dificultad del campo	36%
Cercanía	33%
Calidad y servicio en la tienda	27%
Calidad y servicio de la casa club	26%
Facilidad para conseguir un buen resultado	25%
Servicio de restauración y comida	8%
Nombre del diseñador	5%

LAS VARIEDADES N.º 1 DEL MUNDO DEL GOLF



AGROSTIS STOLONIFERA L93

PRINCESS 77
BERMUDAGRASS F1



BEDAZZ

POA PRATENSIS

Opzelle

FESTUCA ARUNDINACEA

PRIZM

RAYGRASS INGLES

Ray-Vit
del tee al green

RAYGRASS INGLES

INTRIQUE

FESTUCA RUBRA COMMUTATA

Trueline
ESTERCO BENEFICIOSO

AGROSTIS STOLONIFERA

MILLENNIUM
TURF TALLER

FESTUCA ARUNDINACEA

TODO EMPIEZA CON UNA SEMILLA...



Semillas Dalmau, s.l.

ESPECIALISTAS EN CÉSPED DESDE 1970

Bailén, 30 · 46007 Valencia, España

Tel.: 96 342 36 73 / 342 24 22 · Fax: 96 341 85 18

E-mail: semillas@semillasdalmau.com · www.semillasdalmau.com

respecto a que factor les condicionaba en mayor medida a la hora de seleccionar un campo donde jugar.

Me da la sensación de que en muchos casos el error radica en el planteamiento de objetivos a la hora de construir o dirigir un club de golf. Por ejemplo al desviar grandes partidas económicas a factores que pueden ser muy importantes a la hora de recibir un campeonato del circuito profesional descuidando otras fundamentales en el día a día. Aunque en muchas ocasiones es necesario apostar por traer un campeonato de reconocimiento, ¿no son a la larga los jugadores “de a pie” los que deben garantizar la sostenibilidad económica y el negocio? Y por lo tanto ¿no debe ir la inversión y el gasto destinado principalmente a garantizar dicha clientela?

El campo de golf es el activo más importante de la mayoría de los clubes de golf y como tal deberíamos darle la importancia que se merece. Es verdad que el departamento de mantenimiento es de los pocos que no generan ingresos directos y tan solo generan gastos de

importante cuantía. Pero no es menos cierto que todos los departamentos o puntos de venta de un club dependen directa o indirectamente del resultado obtenido por el equipo de mantenimiento y que el estado del campo condiciona a corto, medio y largo plazo los ingresos generales. Si los jugadores dejan de venir porque el campo vecino tiene mejores greens, no se generan greenfees, la tienda no vende, en el restaurante no se consume, no se dan clases de golf, no se alquilan carros de golf...

Una reflexión más. ¿Cuánto tiempo sobreviviría económicamente un club de golf estándar con el restaurante cerrado? ¿y con la tienda de golf cerrada? ¿y con los vestuarios cerrados? ¿y con el club social cerrado? ¿y con la calle de prácticas cerrada?

¿y con el campo cerrado.....?

Rafael González-Carrascosa Bassadone
Alicante Club de Golf. Hansa Urbana





¡Buen golpe con Scotts!

La gama completa de Scotts para greens, tees y calles.

Scotts le ofrece muchas posibilidades a la hora de mantener un green. Con nuestros innovadores productos Sierraform®, Sierrablen®, Greenmaster®, Sportsmaster®, Sierrasol® y Aquanova®, Usted puede mantener cada parte del campo de golf en perfectas condiciones durante todo el año. Nuestras abonadoras profesionales le garantizan la distribución uniforme de nuestros fertilizantes.

Además, es bueno saber que nuestros productos van acompañados de un servicio de asesoramiento y soporte técnico inmejorables. A partir de una muestra de suelo, le proporcionamos un plan de fertilización a su medida, gracias a nuestro sofisticado sistema de análisis de suelo. Sin duda, con Scotts puede matar dos pájaros de un tiro. Infórmese en su distribuidor Scotts.



The Scotts Difference®



Scott O. M. España, S. A. ♦ Av. Pres. Companys, 14 ♦ 43005 Tarragona ♦ Web: www.scottsiinternational.com

Tel. 977 211 811 ♦ Fax. 977 211 477 ♦ E-mail: scotts@scotts-iberica.com

The Scotts Company es líder en investigación, fabricación y marketing en sus gamas profesional y amateur. Dispone de las más completas líneas de productos para el césped, jardinería, horticultura ornamental y hortofruticultura, complementadas con un asesoramiento técnico específico. Desde las fábricas de E.U.A. y Europa, Scotts distribuye sus productos a más de 50 países en todo el mundo.



Viendo las raíces de Decadencia Estival en Agrostis

Como afecta el calor estival las raíces de Agrostis

A menudo observamos en los greens de Agrostis de gran parte del país una pérdida de la densidad foliar, amarillamiento de las hojas y la muerte de las raíces durante los meses de verano. Al fenómeno de esta recesión de los greens de Agrostis se le conoce como Decadencia Estival en Agrostis (DEA). Las causas de esta decadencia en Agrostis se han atribuido a numerosos factores, incluidos las altas temperaturas, exceso o defecto de humedad

en el suelo, pobre aireación del suelo y alta humedad relativa.

ALTAS TEMPERATURAS DEL SUELO

Las altas temperaturas son consideradas como uno de los principales factores que conducen a DEA. En concreto las altas temperaturas del suelo son más perjudiciales que las altas temperaturas del aire como causa de la DEA. Esta decadencia es en particular un problema en