

FICHA TÉCNICA DEL GREENKEEPER

Este campo y sus instalaciones lo mantiene un equipo de 34 personas, dirigidos por Javier Viáñez (segundo greenkeeper), Eleuterio Gallardo y Paulino Martín, capitaneados por:

- **Nombre:** Conrado Vicente
- **Lugar de nacimiento:** Aliaga (Teruel)
- **Fecha nacimiento:** 1961
- **Empresa:** Golf La Moraleja S.A.
- **Dirección empresa:** Rafael Hernández Alcalá
- **Formación:** estudios de Ingeniería Técnica Agrónoma.
- **Experiencia:** trabajó un año, entre 1988 y 1989, en Amarilla Golf, en Tenerife. El resto de su actividad profesional, en Golf La Moraleja.



En la foto, Conrado Vicente, junto a parte del equipo

a jugadores de edades medianas y altas; y el campo-2 puede ser más interesante para gente más joven». Al final, lo que hacen uno y otro campo es combinarse, haciendo que los jugadores dispongan de dos entornos en los que disfrutar de sensaciones y retos variados.

El cuidado del césped

Y si los retos son variados para los jugadores a lo largo del recorrido, éste también supone en sí mismo un reto para los encargados de cuidar la calidad del césped durante todo el año. Su trabajo se ve condicionado por varias circunstancias. De una parte, la tipología del terreno; de otra, la climatología. «El principal inconveniente para nosotros es el terreno sobre el que se asienta el campo, que es muy arcilloso, lo que nos obliga a una planificación dirigida a mejorar las condiciones a través de pinchados, recebos y aportación de arena», explica Conrado Vicente.

El resultado obtenido es más que satisfactorio, lo que le permite hacer frente al segundo condicionante, el de la climatología. Contra él es imposible luchar, pero sí contra sus efectos en la tierra. Se hace a través de esa planificación del cuidado del terreno y de la hierba durante todo el año. Y eso que, en este caso, el reto es más que considerable si se tiene en cuenta que el clima continental de Madrid hace que «haya diferencias de hasta 50 grados de temperatura a lo largo del año, desde los 40 que se alcanzan de máxima en el verano hasta los 10 bajo cero que se llegan a registrar en invierno».

Estos son retos salvados, reflejo de la capacidad de respuesta de Golf La Moraleja a lo largo del tiempo. Ha llegado a nuestros días como uno de los referentes del golf en España, con más de treinta años de veteranía que ha sabido enriquecer con una constante adaptación a la modernidad. ■

Sierraform GT

El motor más potente para sus greens



Gracias a Sierraform GT, el motor más potente para sus greens, su programa de abonado entrará en la quinta marcha. Este producto nuevo y mejorado de la conocida línea Sierraform ofrece un efecto dual único, ya que contiene tanto nitrógeno como potasio de liberación lenta en un mismo gránulo. El resultado es un césped resistente y tupido, un crecimiento radicular sano y una mejor resistencia al estrés. ¡Descubra la diferencia! Si desea más información, consulte www.sierraformgt.com o llame a Scotts Professional; tel. +34 (0)977 211 811.



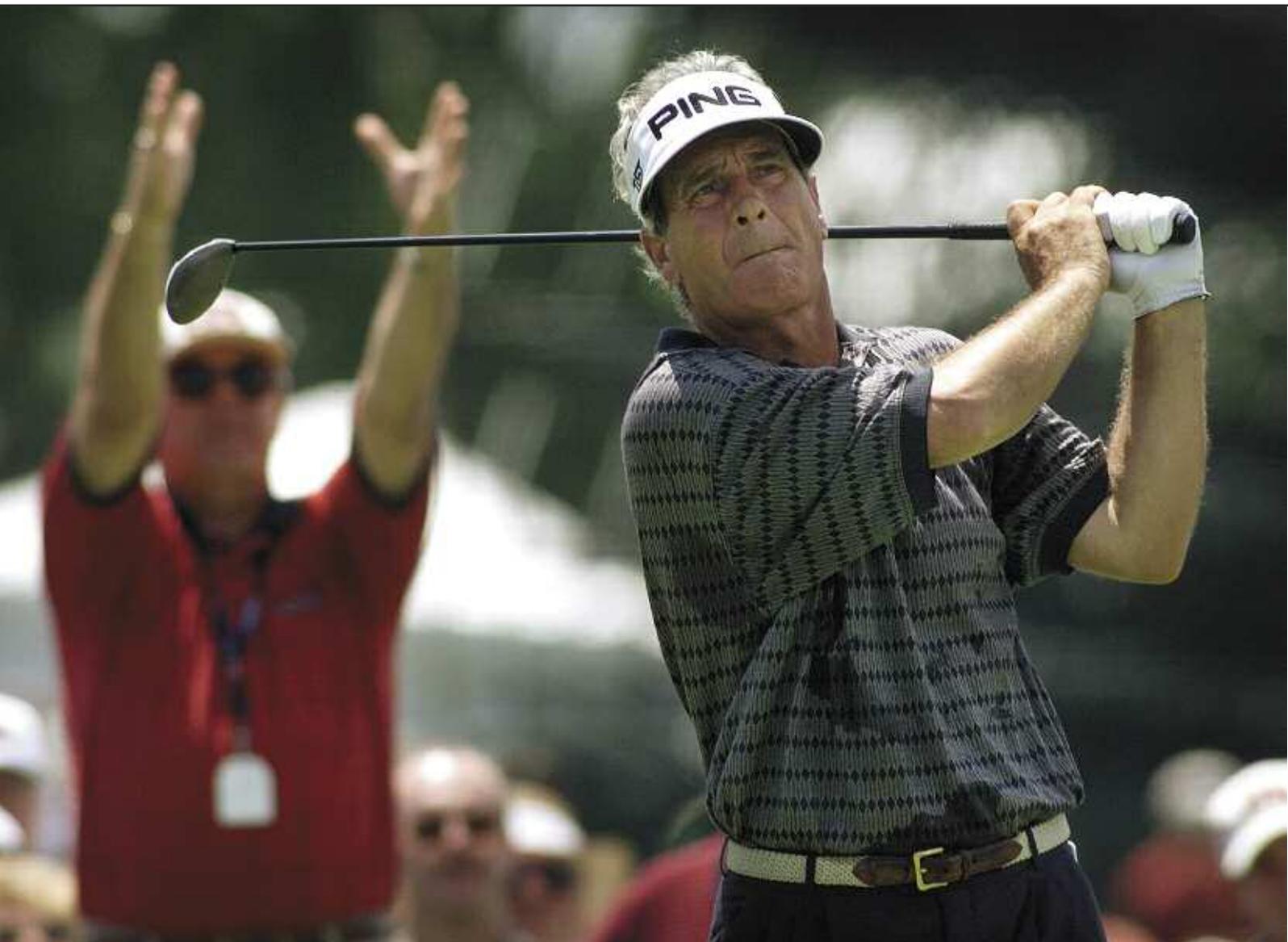
Todos los gránulos pequeños y uniformes de Sierraform GT (0,7-1,4 mm) contienen el mismo análisis.



Sierraform GT contiene una combinación de nutrientes adecuada y de gran eficacia para el césped.



Sierraform GT tiene un efecto dual único gracias a la actuación del potasio (K) y del nitrógeno (N) de liberación lenta.



José María Cañizares

jugador de golf profesional

José María Cañizares es uno de los jugadores más veteranos del golf español.

Con su gran palmarés ahora se dedica también a este deporte desde otra perspectiva. Además de jugar en los campos, los diseña. Cañizares nació el 18 de febrero de 1948 en Madrid. En 1967 se convirtió en profesional, y desde 1972 hasta 1993 se mantuvo entre los cien primeros clasificados del orden del mérito europeo, clasificándose cinco años entre los diez primeros. Venció en cinco eventos del circuito europeo, y participó cuatro veces en el equipo europeo de la Ryder Cup, con un récord de cinco victorias y cuatro derrotas.

Desde 1997, Cañizares juega el Champions Tour de Estados Unidos, y aunque sólo ha ganado un torneo senior, el Toshiba Sennior Classic, en alguna ocasión ha sido de los jugadores con mayor bolsa acumulada.

También juega el Circuito Senior Europeo. Dos de sus hijos han seguido sus pasos en este deporte y Alejandro Cañizares ya ha logrado un título en el circuito europeo.

por MAASZOOM fotografías: ARCHIVO

Vive usted en el campo de golf de La Duquesa. ¿Cómo ha cambiado ese campo?

La verdad es que desde hace ya 21 años el campo tenía unos greens muy buenos, y muchos bunkers. Al principio estaban muy bien de diseño, pero tuvo una racha muy mala, ahora parece que se están recuperándolo un poco. Es un campo entre social y comercial. No es una maravilla, pero no está mal.

Todavía le quedaría por mejorar

El campo de golf es igual que una casa, si vives en ella y no cuidas la estructura un poco, al final cuando pasa el tiempo la casa se cae, y el campo de golf es igual. Hay que estar pendiente de él cada temporada para cambiar la hierba, tratar de pincharla, que no entren malas hierbas, regarla lo necesario, etc. En el campo de golf el mantenimiento es muy importante, hace mucho, puedes tener un buen diseño pero si tienes un mal mantenimiento, puede resultar que tampoco sea bueno a la hora de jugar. Sin embargo si tienes un campo con un diseño más o menos regular pero el mantenimiento es bueno, gana mucho.

Tiene usted tres hijos. Dos se dedican al golf profesionalmente, ¿le recuerdan sus principios en el golf?

Es completamente distinto, cuando yo empecé a jugar al golf era un poco por obligación, no te dejaban practicar tanto y en el plano personal no te dejaban hacer muchas cosas. Hoy es mucho más fácil hacerte profesional. Lo que pasa es que destacar es complicado, porque hay gente muy buena. Antes había gente buena también, pero era otra época, a la hora de competir si eras bueno y tenías los medios no era tan complicado destacar como ahora, pero cada tiempo tiene sus ventajas y sus desventajas.

Ahora igual requiere menos sacrificios en este deporte, pero hay más gente con la que destacar.

Bueno, antes eran distintos. Era el sacrificio de dar clases para poder hacer el tour, además en los torneos aún cuando quedabas más o menos bien no ganabas ni para los gastos. Pero ahora tienes una buena semana, y te soluciona todo el año, y a veces una temporada te puede arreglar dos. Todo es distinto, cada época tiene sus ventajas y desventajas, no puedes comparar.

¿Cuál es su mejor recuerdo en el golf?

Cuando gané el primer torneo profesional. Pero luego están los recuerdos de cuando jugábamos el tour, que éramos una piña de 6 ó 7 españoles, estábamos siempre juntos, nos arropábamos todos y salíamos para adelante como podíamos. Esos recuerdos no se olvidan, son muy amigables, de compañerismo, como una familia. Ahora cuando juego, cada uno va a lo suyo, no hay esa unión de amistad que tiene que haber fuera y dentro del campo, porque es otra forma de ver la vida, todo cambia.

¿Primaban más los valores deportivos antes que ahora?

Bueno, no primaban los valores deportivos, porque tenías una buena temporada, tenías éxitos, llegabas a tu país y nadie te conocía ni te decía nada. Y eso te hacía un poco de daño, porque ibas fuera

y eras un gran deportista, y te valoraban y llegabas aquí a España y esa valoración era nula.

En su actual faceta como consultor o constructor de campos. ¿Entiende al promotor y se amolda a sus peticiones o prevalecen sus criterios para construir un campo?

Todo depende del constructor y lo que quiera. Hay constructores que prefieren un campo comercial para vender su promoción, y hay empresarios que quieren un buen campo con una construcción más elitista. Eso es lo que gusta más, que te dejen hacer un campo, dependiendo de la finca donde esté, y tratando de amoldarte a lo más natural del terreno que hacer un campo de gran competición. Pero hoy por hoy lo que prima es el campo comercial, hasta ahora. Para ser un gran diseñador te tienen que dejar hacer lo que tú realmente ves en ese momento, en ese terreno.

Es difícil que aparezca un promotor que te dé campo libre

Que te den la llave para que tú hagas lo que quieras es muy difícil. Siempre tratas de amoldarte a la urbanización que ellos han trazado, y lo ideal sería al revés. Lo importante es que si estas juegas al golf no tengas problemas con el green que está cerca de las casas, y que desde ellas apenas lo veas. Tampoco es decir que esté aislado, más bien que tengas el campo como parte de tu jardín. Y que el juego no moleste tampoco.

En el campo de golf el mantenimiento es muy importante, hace mucho, puedes tener un buen diseño pero si tienes un mal mantenimiento, puede resultar que tampoco sea bueno a la hora de jugar. Sin embargo si tienes un campo con un diseño más o menos regular pero el mantenimiento es bueno, gana mucho.

Usted que ha podido jugar en tan excelentes campos. ¿Qué desataría de ellos?

Es muy importante el mantenimiento. Llevo 12 años en el tour americano señor y ves campos con unas condiciones fantásticas, y muchas veces el diseño no es muy bueno, pero las condiciones son tan magníficas que realmente te olvidas del diseño.

¿Y ese mantenimiento también afecta el entorno?

El entorno que tienes que darle al campo para que el mantenimiento sea bonito es darle la naturaleza natural de la zona. No tra-



tar de poner naturaleza que no va nada con ese paisaje y ese territorio. Hace 40 años jugaban 4 personas, ahora juegan 100, de esas 100 más del 50% son gente que está empezando. Entonces si en un campo comercial tu tardas 4 horas y media en jugar 18 hoyos, el negocio va para atrás porque en lugar de 100 personas, solo puedes meter 40. Y eso es importante, dejar campos abiertos, y al mismo tiempo si haces un campo comercial pero con pretensiones de alta competición, hacer calles anchas con mucha arboleda, y dejar crecer las calles y marcarlas a 20 ó 25 metros de anchura, y te queda un semi rough por los laterales de 10 ó 15 metros.

¿Qué diferencia nota usted entre el mantenimiento de los campos de golf extranjeros y los españoles?

El dinero que tienes que poner. Hay zonas en las que el mantenimiento está muy bien, lo que ocurre es que el greenkeeper tiene que ajustar el presupuesto. Es importante pinchar las calles dos veces al año, echarle arena, no dejar los greens muy altos para que queden compactos y las raíces no suban. Hay que invertir mucho dinero para una gran competición y eso, a la vista de la publicidad positiva, es importante. Cuando pasan las competiciones, dejan de asignar tanto presupuesto al campo y éste vuelve a su forma comercial. Depende de la competición que tú asignes a un campo, se esmeran más o menos en mejorar las condiciones en las que se encuentra.

¿Normalmente mantiene usted contacto con algún greenkeeper?

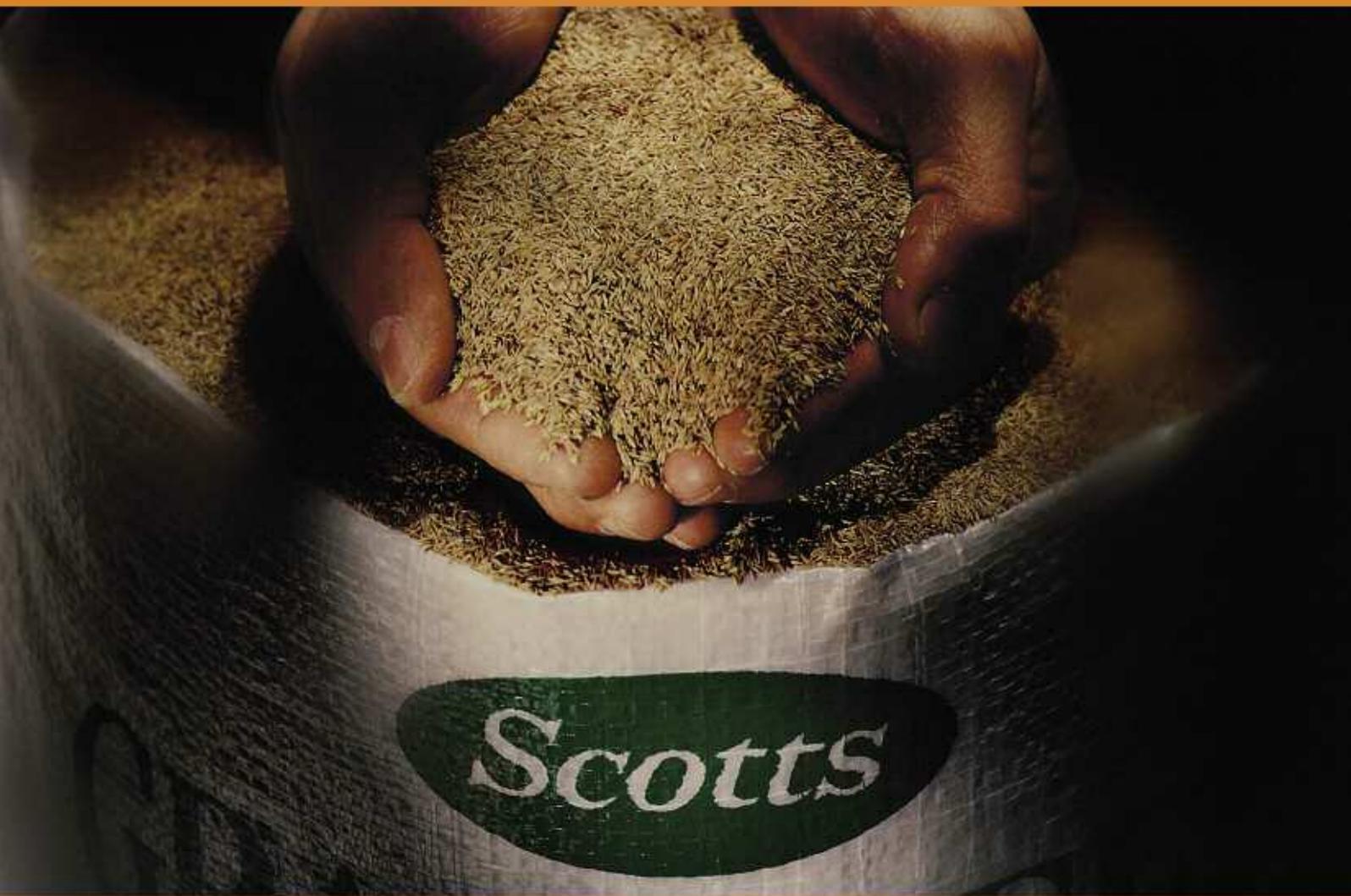
Sí, tengo muchos amigos en la profesión. Me dicen que pregunto demasiado. Me gusta enterarme de lo que pasa cuando viene una enfermedad para la hierba, porque la grama no se puede quitar...

Es difícil que se unan las decisiones del constructor, el greenkeeper y el jugador en el campo

No es difícil, solamente es el presupuesto y la idea que tengas, la percepción de tener un gran campo o un campo comercial. Un campo comercial no significa que sea malo, pero para darle unas capacidades de alto nivel, tienes que seguir ciertos trámites. Viene el organizador de un torneo o un Open hasta un año antes y te hace un baremo, y te da una idea de lo que tienes que hacer, una especie de reglas que tienes que acatar para que se celebre esa competición ahí.

¿Qué consejo le daría a los greenkeepers?

Yo no soy quien para darles consejos, estamos en el mismo hotel pero en distinta ala se podría decir. Pero si tuviera que decirles algo, es que exijan al presidente o el director que el presupuesto sea claro y que se cumpla. Que si el director dice que no se puede gastar el dinero en la idea que le has planteado, te chafa un poco. Y como jugador, que cuando vaya a jugar tengan el campo en buenas condiciones. ■



El éxito depende de la semilla... Satisfacción garantizada

Variedades de Agrostis:

Penn A1
Penn A4
Penn G2
Penn G6
Seaside II

Variedades de

Cynodon (Bermuda):
Sunbird
Transcontinental

Variedades de Festuca:

Coronado Gold
Pure Gold
TarHeel II
Greenkeeper WAF
Aurora Gold
Shadow II (Ombretta)
Florentine GT
Seabreeze GT
Merlin Gold (Tomahawk RT)

Variedades de Poa:

BlueStar
Brilliant
Midnight Star
Moonlight SLT
Full Moon
North Star
Thermal Blue

Variedades de Paspalum

vaginatum:

Sea Spray

Variedades de Lolium

perenne:
Citation Fore
Quicksilver
Paradise
Marquez (Pentium)
Silver Dollar
Brightstar SLT
Inspire

TEE 2 GREEN

TURFSEED
LUBRICANT

Scotts O.M. España; Avda. Roma, no 15, 1o1a, 43005 TARRAGONA - 977 211 811
Scotts.Iberica@Scotts.com - www.scottspromotional.com

Scotts

Growing success

HIPERGOLF & GARDEN S.L.

MANTENIMIENTO para Campos de Futbol

MAQUINAS PARA CESPED NATURAL



JOHN DEERE



Tripleta JOHN DEERE 2653B
Unidades de 26" y 30" corte helicoidal



Segadoras manuales DENNIS
de corte helicoidal



Aireadoras/descompactadoras VERTI-DRAIN
Una amplia gama de anchuras y
rendimientos de trabajos



JOHN DEERE



Tractores JOHN DEERE
compactos de 25, 35 y 45 Cv



Recebadoras TURFCO
manuales y de arrastres con sistema
METE-R-MATIC



YAMAHA



Coche ambulancia-campo de futbol
FABRICADO POR HIPERGOLF a medida

MAQUINAS PARA CESPED ARTIFICIAL



Variedad de VERTI-ART

Verti-Broom
Verti-Groom
Verti-Brush



Gama completa de maquinarias para el mantenimiento de todo tipo de cesped artificial.
CEPILLO DE ARRASTRE. RELLENO DESCOMPACTADOR. NIVELADOR DE RELLENO

WWW.HIPERGOLF.COM

Central Marbella. Polig. Ind. La Campana
Nueva Ancalucia 29600 Marbella (MALAGA)
Tfno: 952.81.58.18 Fax: 952.81.84.73
e-mail: hipergolf@hipergolf.com

Delegacion Alicante. Polig. Ind. La Atalayas,
137 Naves 8 y 9, 03114 Alicante
Tno: 956 11 28 58 Fax: 965 11 74 83
e-mail: alicante@hipergolf.com

Delegacion Portugal, Zona Industrial Vilamoura,
Rua dos Oleiros 8125 498 Quarteira
Tno: +351 289 323201 Fax: +351 289 323202
e-mail: portugal@hipergolf.com

HIPERGOLF & GARDEN S.L.

MANTENIMIENTO para Campos de Golf



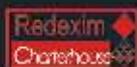
JOHN DEERE



Ultima generacion de maquinas para calles
JOHN DEERE Modelos 7000 y 8000



Recebadoras TURFCO con sistemas de discos WIDE SPIN
de arrastre y sobre multusos (Todas las marcas)



VERTI-DRAIN Autopropulsada Modelo 7007
Especial para greenes.



Vehiculo Fumigador con faldones
SMITHCO modelo 1600

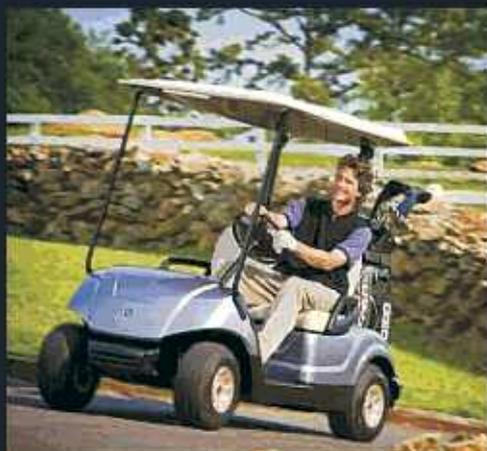


Rulo para greenes
SMITHCO modelo Tournament Ultra-4

EQUIPAMIENTO para Campos de Golf y de Practicas



YAMAHA



Nuevo YAMAHA G29 Electric-Gasolina
7 colores metalizados



WWW.HIPERGOLF.COM

Central Marbella, Polig. Ind. La Campana
Nueva Ancalucia 29600 Marbella (MALAGA)
Tfno: 952.81.58.18 Fax: 952.81.84.73
e-mail: hipergolf@hipergolf.com

Delegacion Alicante, Polig. Ind. La Atalayas,
137 Naves 8 y 9, 03114 Alicante
Tfno: 956.11.28.58 Fax: 965.11.74.83
e-mail: alicante@hipergolf.com

Delegacion Portugal, Zona Industrial Vilamoura,
Rua dos Oleiros 8125 498 Quarteira
Tfno: +351 289 323201 Fax: +351 289 323202
e-mail: portugal@hipergolf.com



30 aniversario de la Asociación Española de Greenkeepers

