



El conquistador *The conqueror*

El empresario Sebastián Van Vracem empuja la creación de la Asociación Panameña de Polo (APP), donde existe un mercado comercial ansioso por recibir nuevas propuestas vinculadas al entretenimiento. *The entrepreneur Sebastián Van Vracem is working in the creation of the Panama Polo Association, where the market is eager to receive new proposals linked to this entertainment.*

22

Disperso en múltiples rincones del planeta, el polo amplía sus márgenes dentro del continente. De la mano del belga-argentino Sebastián Van Vracem, vicepresidente del fondo de inversión Capital Lions, Panamá busca posicionarse como un nuevo destino en América Central. A paso firme y con cautela, el país acuna la ilusión de inaugurar su propia Asociación de Polo dentro de pocos días.

“Por cuestiones laborales, divido el tiempo entre Panamá y la Argentina. Cuando estoy en el país, voy al campo y estoy con los caballos, pero cuando viajo resulta imposible, porque no están dadas las condiciones para que ello suceda. Entonces, decidí generarlas por cuenta propia. Panamá tiene un solo club de polo, cuya actividad es limitada. Aposté a desarrollar la Asociación porque estoy convencido de que el panorama puede ser muy diferente”, explica Van Vracem.

-¿Con qué estructura cuenta para el desarrollo del deporte?

-Hay un mercado espectacular. Es uno de los países con mayor crecimiento en la región. Las empresas importantes que están en la Argentina, Brasil y México también están o se instalarán allí en breve. Hay estabilidad económica y normas jurídicas firmes. Tiene características que no se ven en otro país de la región. Eso permite que desembarquen compañías y ejecutivos jóvenes, potenciales

interesados en acercarse al polo. Y eso es muy favorable, porque para el extranjero existen pocas actividades fuera de lo laboral.

-También ayuda la ubicación estratégica. Está en medio de la Argentina y Estados Unidos, los dos países con mejor polo en la región.

-Sí, aunque en la medida que se pueda establecer una ruta de caballos que tenga a Panamá como destino final, será mejor todavía. El movimiento de personas es espectacular. Es de muy fácil acceso, pero el de los caballos es un punto a desarrollar, porque no hay una ruta que vaya hasta ahí y el costo es elevado. Sin embargo, es factible hacerlo y ya estamos trabajando para ello. También estamos muy abocados a poner en marcha un plan estratégico para el desarrollo de caballos, trabajando junto con proveedores de Costa Rica y Argentina, tanto en caballos como en profesionales.

-¿Cuál es el objetivo del proyecto?

-Agregarles valor a los veinte jugadores panameños que hay, aumentar la base de jugadores y asistir en la formación de nuevos clubes están entre las metas principales.

Si bien en la actualidad el polo cuenta con un lugar específico para su práctica, entre los cambios a desarrollar por Van Vracem está la idea de extender la temporada de polo a todo el año y no limitarla sólo a cuatro meses. “Bus-



Contactos APP:

Oficina Central:

Global Bank Tower, 33° Piso

50th. St & 58th. St

Bella Vista, Ciudad de Panamá,

Panamá

Teléfono: 507 340 4088

Oficina en Argentina

San Martín 1137 4° Piso

Capital Federal (1004)

Buenos Aires, Argentina

Teléfono: 54 11 312 6643

info@polopanama.com

www.polopanama.com

24

caremos trasladar el polo hasta la zona de Coronado, Playa Blanca y Decamerón. Allí, por una cuestión climática, podría jugarse todo el año. Pero para que ello ocurra deberemos tener las canchas en condiciones extraordinarias durante toda la temporada. Así se podría insertar en cualquiera de los calendarios que hay en el hemisferio norte y sur. Es un gran desafío, todavía resta definir el lugar donde se instalará la sede de la Federación, pero lo sabremos antes de fin de año", explica.

-¿Cuáles son las expectativas comerciales en ese mercado?

-Conocemos el mercado panameño y nos conocen. Eso es una gran ventaja para el inicio de cualquier proyecto. Además, estamos negociando con distintas compañías líderes para que se sumen a nuestro plan de trabajo y apoyen el calendario 2007/8. Si se trabaja con profesionalismo, dedicación y transparencia, se concretarán los objetivos de la APP.

-¿Cómo se aprovechará la experiencia que otorga el ir desde la Argentina?

-El perfil de la APP no se relaciona de ma-

nera directa con el mercado argentino. Nuestro país es inigualable en lo que a polo se refiere. Se tomarán de ejemplo muchas cosas que se hacen aquí. Además, se buscará establecer un fuerte vínculo con la Asociación Argentina de Polo, ya que su ayuda y apoyo serían otro punto clave para el proyecto. Si bien llevar jugadores argentinos es interesante, hay que pensar en influir sobre el mercado de Costa Rica, Colombia, Estados Unidos, México, Guatemala y otros, porque el costo de llevar equipos hasta ahí es más bajo que hacerlo desde la Argentina. América Central está ávida de tener un mercado que haga de concentrador de eventos importantes en la región. Servirá como valor agregado el hecho de saber qué se debe hacer y cómo, por observar lo que se realiza en la Argentina y también en otros lugares. No es necesario inventar nada, hay que mejorar lo que existe, innovar y aprender de los errores que cometieron otros. Y con humildad y trabajo mostrarles a los clubes, jugadores, anunciantes y entidades del mundo del polo los resultados concretos de lo que hasta hace poco tiempo era sólo una idea ■■■



Polo is present in a great number of places in the whole world, and is growing fast within the continent. Sebastián Van Vracem, of Argentine and Belgian origin, vicepresident of Capital Lions – a fund investment firm - , is seeking to place Panama as a new point of destination in Central America. At a good pace, but cautiously, the country expects to open its own Polo Association in a few days. "Because of my job, I split time between Panama and Argentina. When I am in the country, I work with the horses, but when I am abroad that is out of the question. That is why I decided to build up the necessary conditions on my own account. In Panama there is only one Polo club, with a rather restricted activity. I am set on the creation of the Association; I am convinced that the prospect could be very different", Van Vracem explains.

What kind of structure do you count on for the development of this sport?

There is a spectacular market. Panama is one of the countries with the greatest growth in the region; important firms in Argentina, Brazil and Mexico are also established there or soon will be. We have economic stability and strict le-

gal regulations, besides other characteristics unknown by other near-by countries: allowing a constant in-flow of companies and young executives, potentially interested in approaching polo. This is an advantage since there are few activities for foreign people outside their jobs, especially as respects sports.

- The strategic location helps, too. It lies half way between Argentina and the United States, the two countries with the best polo level in America...

-Definitely; and it could be better still if we could settle a route for horses with a final stop in Panama. People may come and go very easily, but the problem with horses needs to be solved, the cost is very high. Nevertheless, we are working things out. We are also putting up a horse-breeding project, with suppliers from Costa Rica and, obviously from Argentina, that provide horses and professionals.

Which is the target of this project?

To upgrade the 20 Panameñan players, to increase this number, and principally to help setting up new clubs.

26

CAPITAL LIONS PRIVATE ASSET MANAGEMENT



Contacts APP:

Main Office:

Global Bank Tower, 33rd floor
50th St. (corner of 58th St.)
Bella Vista, Panama City,
Panama
Tel. 507 340 4088
Cel. 507 6779 1101

Argentina Office:

San Martin St., 4th floor
Cap. Fed. CP 1004
Buenos Aires, Argentina
Tel. 54 11 312 6643
Cel. 54 911 5015 1597

Although there is a specific place to practise polo, among other changes Van Vracem plans to extend the polo season into a year-round event. He says: "We will try to carry polo to the Coronado, Plaza Blanca and Decameron zones, because the climate there allows polo to be played all year long. But we must have the fields in excellent conditions during the whole season, so as to be included in the schedules of the Northern and Southern hemispheres, which would be very profitable. All this is a big challenge: we don't know yet the exact place where the Federation seat will stand, but we will know before the end of the year".

-What are the commercial expectations regarding this business?

-We are familiar with the Panama market and we are also well known: that is a great advantage at the initial stage of any project. We also made some key connections with different leading companies so that they may join us in our planning and give us support for the 2007-2008 schedule. The creation of the Panama Polo Association is quite an attractive challenge: if we do things the way they should be done, planning everything earnestly and honestly, we will be reaching our goal very quickly. It will imply hard work, for sure, but that is

part of the excitement at the start of an enterprise of this sort.

-In what way can the experience gained in Argentina be put to use?

- The Panama Polo Association is not directly related to the Argentine market. Argentine polo can hardly be matched by any other country. We must be ready to learn and follow the examples set in Argentina; I hope to keep up a strong bond with the Argentine Polo Association, its help and support will be very valuable to us. Taking Argentine players to Panama would be interesting for a number of reasons, but we have to resort to Costa Rica, Colombia, United States, Mexico, Guatemala, because the cost of carrying teams and their equipments is much lower than if they came from Argentina. Central America is eager for a market that may concentrate important events in the region. Surely it will be useful to know what to do and how to do it, taking notice of what is going on in Argentina and other places. There is no need to invent anything: we only have to improve what is already there, try a new line and above all, learn from the mistakes others have made. Working hard, we will be able to show to clubs, players, sponsors and business firms linked to polo, the solid results of what was merely an idea a short time ago.■■■■

28