

ENTORNO

Mermod (Imoca): “El futuro de la vela es muy prometedor si la Vendée Globe y la Volvo Ocean Race caminan juntas”

El presidente de la clase Imoca, Antoine Mermod, explica cómo afectarán los cambios de barco en la vela oceánica y desgrana cómo hacer este deporte más entendible para el público generalista para ganar practicantes y seguidores. Un barco de este tipo cuesta alrededor de cinco millones de euros.



Guillermo G. Recio
26 jul 2018 - 04:58

“No se puede competir sin dinero, y ahora hay más skipers en casa viendo las regatas p
Antoine Mermod en un acto en Barcelona, presentando el nuevo calendario de la vela oceánica. /Mireia Perelló

Antoine Mermod es el presidente de Imoca, una clase internacional de embarcaciones a vela fundada en 1991 con la que hasta ahora se competía en la Vendée Globe, la Barcelona World Race, la Rolex Fastnet Race y la Ruta del Ron, entre otras. Ahora, tras el acuerdo para que la Volvo Ocean Race también utilice estos barcos, se abre un nuevo abanico de posibilidades para hacer más rentable un deporte que ha sufrido diversos vaivenes en los últimos años. “Si eres rico, seguramente prefieres ir a jugar a

golf un rato, no estar nueve meses en el agua”, opina el directivo, sobre las críticas de que la vela es un deporte clasista.

Este año se ha suspendido la Barcelona World Race. ¿Cuál es la situación actual de la vela?

En nuestro deporte hay muchas competiciones y eso se nota en todos los sentidos. No somos una disciplina con millones de aficionados y tenemos muchas categorías y barcos diferentes, algo que no ayuda para que el público general entienda bien cómo funcionamos. Tenemos dos grandes familias en nuestro deporte: la *offshore*, con competiciones como la Vendée Globe y la Volvo Ocean Race, y la *inshore*, con la America's Cup y las Extreme Sailing Series, por ejemplo.

¿Tan diferentes son?

La *offshore* es muy diferente, principalmente porque la *inshore* trata de unas cuantas horas en el agua, mientras que la vela oceánica consiste en estar nueve meses en el mar. Es el mismo deporte, pero no es exactamente la misma idea. Pese a ello, hay algunos atletas que han competido en la America's Cup y luego han venido a una regata de vela oceánica.

¿Qué podemos esperar del acuerdo entre Imoca y la Volvo Ocean Race?

Significa que dos grandes regatas van a caminar en la misma dirección para consolidar la vela oceánica. Tenemos a los mejores atletas en las mejores competiciones y con los mismos barcos. Todo esto lo hace mucho más entendible hacia el público generalista y ayudará a hacer crecer este segmento de la vela en los próximos años.

Uno de los problemas que soluciona es el calendario, ¿no es así?

Sí, porque imagina que antes había deportistas que participaban en la Champions League y otros que disputaban la liga nacional. Es algo inimaginable en otros deportes y, ahora, con un calendario establecido desde el minuto uno no habrá ningún evento que se solape.

“hola”

“No se puede competir sin dinero, y ahora hay más *skippers* en casa viendo las regatas por la televisión

que compitiendo”

¿Cómo afecta en términos económicos que los barcos de la Volvo Ocean Race también compitan con el mismo barco que la Vendée Globe y la Barcelona World Race?

El precio de un barco es de entre cuatro millones y cinco millones de euros. Para competir en la Vendée Globe se necesitan unos diez millones y si tienes que contar con un mínimo de diez millones para un equipo de la Volvo Ocean Race el importe total alcanza los 20 millones como mínimo. Ahora podrán competir con el mismo barco, lo que supone que el coste del barco se amortiza mejor porque no sólo compites en una regata, sino en dos del más alto nivel. Es decir, que reduces el coste en cinco millones teniendo el mismo barco.

¿Y en qué afecta a los patrocinadores?

El problema que tenemos es que si se buscan diez millones para competir hay que encontrar a una empresa internacional y muy grande. Entonces, cuando vas a pedir ese importe tan elevado a la matriz de la empresa la respuesta es que es una muy buena oportunidad pero que la Vendée Globe está muy enfocada al mercado francés, por ejemplo. Es decir, que luego se ve que los equipos top de esta regata tienen patrocinadores importantes en banca, aseguradoras y otros sectores grandes pero sólo son franceses.

¿Y ahora?

Haciendo este gran paso internacional estamos abriendo a los equipos a hablar de tú a tú con las empresas multinacionales para que puedan tener también una repercusión más global con la Vendée Globe y la Volvo Ocean Race, que está más centrada en los mercados anglosajones. Para Imoca, supone llegar a tener presencia en 17 países.

En la parte del negocio todo parecen buenas consecuencias, ¿pero se traslada también para los *skippers*?

El problema es que estos atletas no pueden competir si no encuentran dinero. Y actualmente hay más *skippers* en casa viendo las regatas por la televisión que compitiendo. Hay que explicar a los patrocinadores que ahora pueden competir en más carreras al año, algo que rentabiliza los contratos de patrocinio. Ello repercutirá de lleno en la vida profesional de los deportistas.

“En vela hay mucha gente que no es un seguidor, pero se siente atraído por este tipo de historias de superación y valentía”

¿Se está cambiando la percepción de que la vela es un deporte elitista?

En Francia no es el caso. Allí no tenemos la concepción de que este sea un deporte caro y elitista. Mucha gente en España piensa eso, pero en Francia es como un deporte normal, igual que en Reino Unido. Familias enteras practican este deporte y no son ricas. Precisamente, las historias de los *skippers* que participan en la vela oceánica suelen ser muy interesantes porque los fans conocen la realidad de tener que buscar financiación para estar compitiendo nueve meses dando la vuelta al mundo. Si eres rico, seguramente prefieres ir a jugar a golf un rato, no estar nueve meses en el agua.

¿La globalización en el mundo de la vela puede ayudar a ganar adeptos que siguen el fútbol, por ejemplo?

No podemos comparar la vela con el fútbol. Es importante asumir donde estamos; somos pequeños pero tenemos una fantástica manera de contar historias y de identificarse con los *skippers* y contar su sueño. En un evento como la Barcelona World Race puedes ver que mucha gente sigue la carrera pese a no entenderlo mucho, porque le gusta esa historia y ven interesante lo que hacen. El fútbol tiene mucha gente siguiéndolo pero si no te gusta, no te gusta. Aquí es diferente, encontramos mucha gente que no practica la vela ni es un seguidor fiel, pero se siente atraído por este tipo de historias de superación y valentía.

¿Cómo ve el futuro? ¿Habrá más regatistas españoles?

Creo que si hay un *skipper* español destacado animará a la gente a practicar vela. Como en la mayoría de países y deportes, la figura de un deportista destacado en un deporte determinado ayuda a las bases de esa disciplina. El futuro de la vela es muy prometedor si la Vendée Globe y la Volvo Ocean Race caminan juntas, ya que se pueden compartir muchas cosas. Si un patrocinador tiene la oportunidad de patrocinar a uno de los dos o tres *skippers* de primer nivel que hay en España, entonces triunfará porque podrá competir en varias regatas y tendrá esa carrera profesional que todos desean. Este avance sólo hace que ayudar a este deporte.