

**SOCIEDAD** | LA CAUSAS SOLIDARIAS VAN UNIDAS A MUCHAS DE LAS CARRERAS TARRACONENSES

**ENTREVISTA** | **Alberto Montenegro** Speaker, periodista y organizador de eventos

# ‘Antes a los 40 te comprabas un Porsche; ahora corres’

**RAÚL COSANO**

-¿Hay una burbuja del running?

-Tanto como una burbuja no, pero está claro que correr se ha puesto de moda. Salen un montón de carreras. Ahora cada barrio tiene una. Hay mucha prueba popular, de recoger fondos para trasplantes, para el cáncer, para la esclerosis múltiple... Estamos viendo que esa burbuja está empezando a explotar. En este 2014 hay algunas pruebas que ya están bajando hasta mil corredores. Acabarán sobreviviendo las más fuertes, las más conocidas, las más tradicionales o las más originales. Es decir, la Mitja de Tarragona no, pero sí algunas de pueblo.

-¿Hay cierto intrusismo?

-Al final, un organizador es un particular que tiene la inquietud de montar una carrera. Antiguamente estaba relacionado con clubes y ahora las puede montar un privado. Hay mucha gente que se lanza a ello.

-¿Pueden perder calidad las carreras?

-Eso depende, pero los atletas ya lo ven. Cuando ven una carrera que falla, por ejemplo en los avituallamientos, o cuando no se ven recompensados con ciertos servicios. Eso se puede

**PERFIL** | Periodista polideportivo, speaker y organizador de carreras, Alberto Montenegro es el locutor de la Mitja Marató de Tarragona y de la de Cambrils, entre muchas otras. Antes trabajaba como animador en dos carreras, mientras que ahora locuta alrededor de 15 al año.



Alberto Montenegro, locutor de la Mitja de Tarragona, junto a la atleta rusa Yelena Isinbayeva, durante una prueba. FOTO:DT

notar al año siguiente. Hay carreras tradicionales que pierden volumen de inscritos.

-También sube el negocio del material o el de empresas que dan servicio a organizadores.

-Si hay más corredores, sube la compra de material. También influye el trabajo que han hecho algunas marcas en la democra-

tización del deporte, rebajando sus precios. En los servicios a carreras hay muchas más contrataciones. Un ejemplo son los speakers. Cuando empecé en 2001 yo hacía dos carreras al año. Ahora locuto unas 15.

-¿Por qué el éxito del running?

-Correr se puede hacer en cualquier sitio, cualquier día del

año, no necesitas comprarte nada especial, sólo tienes que tener unas zapatillas. Correr es lo más fácil y barato. Puedes hacerlo en compañía o solo. Hay gente que sólo entrena, y no se apunta a carreras. También se hace para abstraerte, por salir de la rutina. Hay una frase muy buena que lo resume: ‘Antes, cuando tenías la crisis de los 40, te comprabas un Porsche. Ahora corres una maratón’.

-¿Qué tal su experiencia como organizador?

Sólo sobrevivirán las carreras más fuertes y tradicionales. Las otras desaparecerán

-Estoy contento. Hago dos, que son carreras diferentes, con conceptos distintos, para demarcarte de los demás en un mercado muy saturado: la Maratón, que no es para competir, sino que consiste en probarte para saber qué ritmo llevar en una maratón. Es muy técnica. También hago el Correbarri, que es una competición en la que la gente participa con los colores de su barrio.

## Bamba boom



**RAFAEL CASELLAS**

Corredor del Tarragona Fondistes

Era el verano de 1988 cuando salí a correr por primera vez. Mi equipo: unas J'Hayber del montón y sin cámara de aire, un traje de baño con redcilla interior y una camiseta blanca de algodón de las que no transpiran. Mi objetivo: salir de la Rambla Nova, llegar a la Punta del Miracle y volver. En poco más de 28 minutos y en la más absoluta soledad sin parar ni un segundo, lo conseguí. Las sensaciones post-carrera, fueron determinantes: nunca me había encontrado mejor. Mañana vuelvo, pensé.

Dejando aparte la calidad del material, posiblemente éste haya sido el inicio de más de un corredor enganchado al running en los últimos años. A diferencia también de mis inicios hace ya más de 25 años, en el que éramos cuatro

los ‘locos’ que íbamos por l'Escollera, l'Arrabassada, el Passeig Marítim o la Punta del Miracle, hoy es fácil ver a grupos de corredores a cualquier hora. Este ‘bamba boom’, si me permiten decirlo así, ha traído a muchos nuevos corredores. Y también a un espectacular desarrollo de la industria del running con materiales, centros y profesionales especializados de alto nivel y pruebas atléticas de todo tipo en asfalto y montaña. Pero... ¿de dónde viene este boom? ¿Redes sociales? ¿Más tiempo libre?

¿Culto al cuerpo? ¿Deporte de moda? Y en la montaña... ¿efecto Kilian Jornet? De todo un poco añadiendo un detalle: que es un deporte barato. En tiempos de reducción de gastos y optimización de los recursos, el correr es el rey de los de-

portes austeros. Sin lujos técnicos, zapatillas, gorra, calcetines, pantalón y camiseta lo conseguiremos por menos de 100 euros y, lo mejor, nos durará mucho tiempo.

Termino con unos consejos. No asumáis retos o esfuerzos que no podáis mantener a largo plazo. Una lesión o la

*Correr es el rey de los deportes*

*austeros. Sin lujos, gorra, pantalón*

*zapatillas y calcetines lo lograremos*

*por menos de 100 euros*

fatiga psicológica puede sacarnos de este deporte. Por eso no conviene abusar de las carreras o los entrenamientos y se deben pasar revisiones médicas periódicamente. Por experiencia

propia, os puedo asegurar que el desarrollo de la capacidad de sacrificio que trae el running os servirá mucho tanto en vuestra vida personal como en la profesional. No dejéis de correr nunca. Salud y kilómetros.

**‘BEST IN CLASS’**

FOR DRIVING **carbuyer**

“El mejor de su categoría”



**MEJOR PRECIO**

**12.990 €**

**MEJOR TECNOLOGÍA**

**FORD FOCUS con Motor EcoBoost. Lo mejor de un diésel a precio de un gasolina.**



**Go Further**

Gama Ford Focus EcoBoost consumo medio combinado de 4,7 a 7,2 l/100 km. Emisiones de CO<sub>2</sub> de 109 a 160 g/km.

Motor EcoBoost mejora hasta un 20% los consumos frente a un motor convencional Focus Trend 1.0 EcoBoost Auto-Start-Stop 100CV (74kw) 5P con paq. Int. y paq. style. La oferta incluye IVA, I.M., transp., dto. promocional, Aport. Concesión y dto. por financiar con FCE Bank plc S.E. a través de su campaña "Venta a Ford Credit", permanencia mínima 24 meses. Sujeto a la aportación del Plan PIVE del Gobierno. Válido en Pen. y Bal. hasta fin de mes. No compatible con otros dtos. El modelo vislonado podría no coincidir con el ofertado. "Best in class for driving, with fantastic engines", mencionado en Carbuyer.

**Tarraco Center**

Tarragona: Ctra. València, km 248,5. Tel. 977 543 544.

Reus: C/ Cambrils, s/n. Tel. 977 751 500.

Cambrils: Ctra. N-340, km 1.145. Tel. 977 791 403.

Valls: Ctra. Pla de Santa Maria, s/n. Tel. 977 613.161.