

Carlos Sotelo, corredor del rally Paris-Dakar

“Todo el que va a África, vuelve...”



Gran conversador y profundo en sus análisis, Carlos rebosa vitalidad y energía. Quinto en el último rally, Granada-Dakar'99, tercero en el 96, y primero en su categoría en el año 92, no se conforma con eso; este hombre de espíritu tenaz y entusiasta, enamorado de Africa, tiene un ambicioso objetivo: ganar el Dakar...

- ¿Cómo nació tu afición a las motos?

- A mi padre le gustaban mucho las motos y desde pequeño me dejaba llevar la suya. A los 12 años tuve mi primera moto, una Cota 49 y a los 16, con una Endurito, comencé a practicar en un pueblecito de Tarragona donde pasaba mis vacaciones, en Pradis. En esa época comencé a soñar con participar en una carrera...

- ¿Cuándo el sueño se convirtió en realidad?

- Empecé a competir muy joven. A los 15 años hice mi primera carrera, organizada con motivo de las fiestas de un pueblo vecino, hasta que a los 18 años participé, por primera vez, en el Campeonato de España de Enduro, también como aficionado. Mi actuación me dio la posibilidad de entrar en Montesa, y ahí comenzó mi etapa profesional. Etapa que ha tenido sus altos y bajos por los estudios..., hasta que decidí de-

dicarme plenamente al mundo de la moto.

- Y ¿cómo llegas a tu primer Paris-Dakar?

- Entro en Montesa, y a partir de ahí comienzo a correr carreras de Enduro. Gané un Campeonato de España, después me ficharon para una marca italiana que se llamaba Gilera, marca que estaba corriendo en el Paris-Dakar, y a cuyo equipo conocí en una Baja Aragón: una buena actuación y... me lo propusieron: ir a África...

Tuve la oportunidad y la suerte de entrar en África no tan duramente como otros, yo pude entrar en un equipo oficial. En el 92 gané en mi categoría, y quedé en octava posición en la clasificación general. Desde entonces me he dedicado profesionalmente. El *handicap* de esta carrera, es que sólo se corre una vez al año y debes prepararla todo el año. Se trata de una carrera muy complicada, es profesional cien por cien.

Yo he podido compaginarlo con mi afición, las motos. Tengo una concesionaria de motos, Suzuki, y estoy todo el año relacionado con las motos, y para entrenarme, corro alguna competición aquí en España.

- Esta es una prueba especialmente dura, de hecho, ni siquiera la mitad de corredores logran llegar a Dakar...

- Sí. Llegan entre un 30 y un 40% de los participantes; mucha gente se queda en el camino. Ocurre que en esta prueba hay dos carreras, una es la que hace la mayoría, y que es a acabar. Se trata de una carrera muy dura, en la que cuentas con unos medios muy justos, y tratas de llegar a cada etapa, sin caídas ni problemas mecánicos. No cuentas con medios para reparar la moto, y en el Dakar se hacen muchas etapas seguidas. Además, cuando te cansas, caes y es muy fácil romperte una pierna. Llegar es un reto si no tienes una gran estructura para reparar la

moto y mantener las máximas prestaciones de tu máquina. La otra carrera es la profesional, los que vamos en equipos oficiales, con muchos medios, y en la que no se escatima en gastos. Siempre habrán dos carreras.

- Carlos, has participado 8 veces en el Paris-Dakar. En el 92 quedaste primero en la categoría de Motor de Serie, este año quedas en quinta posición, y en el 96 obtuviste tu mejor resultado con un tercer puesto. Sólo te queda ganar el Dakar...

- Bueno, me siento muy satisfecho de ese tercer puesto en el 96. Además, como anécdota te diré que, al día siguiente de regresar de ese Dakar, nació mi primera hija. Un año perfecto...

Pero, efectivamente, mi objetivo, desde hace un año, es ganar la carrera. Hasta ahora no tenía posibilidades. Ahora sí, por mi experiencia, especialmente con los sistemas de navegación; se trata de hacer la ruta perfecta, ir por el camino más corto. Ahora, me hará falta la maquina adecuada, y tener la suerte de cara. Hoy por hoy, tengo posibilidades: me quedan un par de años para conservar esta fortaleza y esta capacidad.

- Dime, Carlos, ¿qué tiene el Dakar...?

- El Dakar es un reto, es una prueba muy dura, donde te encuentras realmente con situaciones límite. Aquí, en Europa, vivimos muy bien, tenemos agua para ducharnos, una buena cama, en fin, tenemos cubiertas todas nuestras necesidades básicas, en Africa no. Aquí esta la gran diferencia. Allí estamos en el desierto, tenemos que dormir en una tienda de campaña, no nos podemos duchar, si te caes puedes deshidratarte, debes saber dosificar las fuerzas... Hace 2 años murió un corredor: estaba agota-



Carlos Sotelo en su establecimiento, con su compañera de viaje en el Dakar'99.

do, se estiró en la arena y murió por deshidratación.

El contacto con la naturaleza y encontrarse con uno mismo: eso es lo que te engancha. Vivir en situación límite es lo que hace que esta carrera tenga tanto éxito. Y es que, todo el que va a África, vuelve..., por algo será.

El primer Dakar es el que más marca, cuando llegas de vuelta a tu mundo, valoras las cosas de otra manera y piensas que estamos locos, preocupados por cosas materiales, tan poco importantes en realidad...



Carlos quiso que sus compañeros también aparecieran en la instantánea.

- ¿Qué se está cociendo para el Dakar del 2000?, se rumorea que será algo especial...

- Pues sí, parece que se está organizando algo muy especial. Se ha cambiado el recorrido, se ha hablado de salir del Cairo o de Libia, aunque la llegada, desde luego, seguirá siendo Dakar, es algo mítico.

- Tú, que estás acostumbrado a la incorporación de las tecnologías más punteras en tu compañera de viaje, ¿cómo las incorporas a tu propia vida?

- Bueno, te diré que fui pionero en el uso del teléfono móvil... Sin embargo, la informática era algo que pensaba que no iba con migo, algo a lo que nunca me adaptaría, pero desde que he informatizado la tienda, creo que se trata de un avance increíble e imprescindible.

Al hilo de tu pregunta, se está hablando mucho de la compra vía Internet. Yo, hace diez años que tengo la tienda y considero que, tal vez alguien compre una moto o un coche, o una nevera a través de la red..., pero otros muchos no. Las tecnologías no son excluyentes entre sí, se van añadiendo a las ya existentes, y unas cuajarán y otras no.

La gente lo que quiere es ver mucho producto. El cliente es muy exigente y hay que tener gran variedad de producto. Aquí, en mi concesionario, los clientes quieren tocar, mirar y subirse a las motos...

Por lo que respecta a las fórmulas de distribución, una cosa está clara, y es que cuando el consumidor sabe lo que quiere, no va a la gran superficie, es cuando no lo tiene claro cuando acude a la gran superficie, va a mirar, a enterarse... por que hoy en día, que tanto se habla de especialización, ocurre que somos las personas las que estamos especializadas, y sabemos mucho de una cosa y poco de todas las demás, por eso funciona la gran superficie...

Suerte, Carlos. El Dakar del 2000 es tuyo...

Mónica Daluz