

## CUATRO HISTORIAS OLÍMPICAS EN ESTADOS UNIDOS: ¿EL RIESGO DE MORIR DE ÉXITO?



**Paula de Castro**

*Gestora de Proyectos, CIDOB*

**E**stados Unidos es la potencia olímpica por antonomasia. Nadie como el coloso norteamericano ha sabido capitalizar estratégicamente la organización de diversos juegos olímpicos para proyectarse políticamente y obtener réditos económicos. Los juegos han sido, además, una oportunidad para desarrollar las infraestructuras de las ciudades que los albergaban y atraer inversión extranjera y turismo. Así, los Juegos de verano en Los Ángeles (1932 y 1984) y Atlanta (1996) y los Juegos de invierno de Salt Lake City (2002) ofrecen un ejemplo de cómo un país puede aprovechar estos eventos deportivos para promover sus valores y sus ciudades como símbolos de orgullo nacional. Pero Atlanta y, particularmente, Salt Lake han puesto también de manifiesto los riesgos inherentes de un modelo en el que los aspectos comerciales y corporativos juegan un papel cada vez mayor.

En términos generales, la fórmula que ha determinado el éxito de los juegos en Los Ángeles, Atlanta y Salt Lake City responde a dos factores concretos. En primer lugar, la financiación privada de los juegos para soportar el coste de la organización de estos mega eventos con el mínimo impacto al gasto público. Y, en segundo lugar, la consideración de estos espectáculos deportivos como un empeño colectivo en el que los atletas encarnan la diversidad, pluralidad y valores estadounidenses y, en consecuencia, son tratados como héroes nacionales que enarbolan la bandera del compromiso, el sacrificio y la superación personal.

Los Juegos de verano de Los Ángeles de 1932 corrieron el riesgo de ser suspendidos por la crisis económica de la Gran Depresión y fueron percibidos por muchos en aquel momento como una «extravagancia hollywoodiense». Con su celebración, Estados Unidos se mostró ante al mundo como una país capaz de sobreponerse a las dificultades y organizar un enorme espectáculo, anticipando su papel como potencia de referencia internacional. Así, al tiempo que se convertía en la nación con mayor número de medallas ganadas (103), Estados Unidos había ayudado a las naciones participantes –que también estaban sufriendo los rigores de la Depresión– con la financiación de parte de sus gastos de viaje y alojamiento. Además, con la construcción de la Villa Olímpica, Los Ángeles se convirtió en un modelo para futuros juegos. Desde entonces,

los atletas vivirían en una especie de campamento olímpico durante los 16 días que duraría el evento.

En 1984, Los Ángeles volvió a ser sede de los juegos. En esta ocasión, no fue la Gran Depresión sino la Guerra Fría el contexto que marcó su celebración. Y, de hecho, lo que podría haber sido un fracaso a causa del boicot de la Unión Soviética –resultado del bloqueo de Estados Unidos a los Juegos de Moscú de 1980 como respuesta a la invasión de la URSS en Afganistán– se convirtió en un triunfo económico y político para el país. La clave del éxito fue la reutilización de las estructuras anteriormente construidas para los Juegos de 1932 y el patrocinio y comercialización de los juegos por grandes corporaciones privadas. Tal fue el éxito de la inversión privada que estos juegos pasaron a la historia como los primeros financiados en su casi totalidad por el sector privado y los primeros que dejarían un superávit (de unos 232,5 millones de dólares). Desde la perspectiva de Estados Unidos, el éxito de los juegos fue aún más rentable políticamente dentro de la narrativa de la Guerra Fría. Además, Estados Unidos fue una vez más el país que ganó un mayor número de medallas (174).

Ahora bien, si los Juegos de 1984 son recordados por su éxito en atraer inversión privada, los de Atlanta de 1996 fueron vistos como un ejemplo de sobreexplotación de la estrategia de patrocinio corporativo. Los beneficios privados se maximizaron, pero la percepción social final fue negativa ya que se esperaba una mayor inversión en el desarrollo estructural y en la promoción de Atlanta como símbolo de la tolerancia racial en Estados Unidos. La marginación de algunos sectores de la ciudad y la sobreexplotación comercial planteó al Comité Olímpico Internacional (COI) la necesidad de regular la participación de las empresas en los juegos.

Pero fueron los Juegos de invierno en Salt Lake City en 2002 los que más seriamente pusieron en riesgo la exitosa trayectoria olímpica del país y la propia imagen del olimpismo. El destape de los sobornos realizados por miembros del Comité Organizador de Salt Lake City a miembros del COI, para conseguir el éxito de su candidatura, puso en cuestión la rectitud moral que pretendía promover Estados Unidos. Las revelaciones sobre pagos millonarios, regalos y estudios pagados a amigos y familiares de algunos miembros COI, pusieron al descubierto unas prácticas de corrupción profundamente enraizadas en los procesos de licitación y concesión y, por ende, erosionó seriamente el virtuosismo sobre el cual pretende fundamentarse el movimiento olímpico.

Desde el punto de vista económico, los de Salt Lake City fueron, de nuevo, un caso de éxito por los beneficios obtenidos por la comercialización privada de los juegos (2.000 millones de dólares). Igualmente relevante fue el simbolismo de estos juegos al celebrarse pocos meses después de los ataques terroristas del 11 de septiembre. El uso de la bandera de la zona cero en la ceremonia inaugural y las medallas obtenidas, entre otros, por atletas mexicanos, cubanos y afroamericanos fueron presentados como una muestra de la capacidad de recuperación y vigencia del modelo plural y abierto de *melting pot* en un momento marcado por la «Guerra contra el Terror» lanzada por la Administración Bush. De esta manera, los componentes simbólicos y emocionales consiguieron eclipsar, al menos durante su celebración, el escándalo de corrupción y sobornos destapados.

Estos cuatro ejemplos ilustran cómo Estados Unidos ha sabido forjar con los juegos olímpicos una relación muy provechosa pero no exenta de riesgos. El sector privado ha tenido un papel clave para asegurar el éxito de los juegos celebrados en este país, maximizando los beneficios, disminuyendo la carga de las arcas públicas (un asunto siempre controvertido) y ayudando, además, a la promoción de los intereses nacionales. Sin embargo, los casos de Atlanta o Salt Lake City ponen de manifiesto los riesgos de sobredimensionar el papel de las grandes corporaciones y el equilibrio que deben conseguir las ciudades entre la necesidad de no sucumbir económicamente y alcanzar los objetivos sociales locales, sin perder de vista el valor simbólico para la nación y su proyección internacional.

