

PROPUESTA
DE
CAMPEONATO DE ESPAÑA DE
RALLYES DE ASFALTO
SEMIPROFESIONAL

Realizado por:

Nacho Rodríguez

rallyactivos@gmail.com

+34609228613

www.rallyactivos.com

www.rallyactivos.com

INDICE

Indice.....	2
Introducción.....	3
Premisas.....	4
Objetivos a largo plazo.....	5
Medidas de acompañamiento.....	8
La semi-profesionalización.....	10
Estimación de premios.....	10
Estimación primas.....	12
Estimaciones finales.....	13
Estimaciones Premios finales.....	13
Bote premios finales.....	13
Campeonato de Marcas.....	15
Desarrollo de las Copas de Promoción.....	17
Calendario de Aplicación.....	18
Cuadro Resumen.....	19

INTRODUCCION

El **Campeonato de España de Rallyes de Asfalto (CERA)** ha sido durante mucho tiempo la mejor expresión del automovilismo nacional. Mientras que en el apartado de circuitos no ha habido un Campeonato unificado a lo largo del tiempo, en los rallyes, desde siempre, ha permanecido invariable.

Como en toda propuesta deportiva que se celebra durante muchas temporadas seguidas siempre habrá mejores y peores momentos. En el caso del Campeonato de España de Rallyes de Asfalto **estamos ante una de las peores crisis que podemos recordar**. Obviamente la crisis del Campeonato no se debe sólo a motivos organizativos, pero sí que estos aumentan las consecuencias de la crisis general que se vive en nuestro país desde hace ya unos años.

De siempre se le ha echado la culpa del decrecimiento del mismo a la falta de promoción, sobre todo a la falta de presencia en los medios de comunicación, especialmente en televisión. Pero **una buena difusión debería ir unida a un buen producto, si éste no existe, nunca habrá promoción**. ¿Qué debería ser lo primero? Sin duda alguna un certamen atractivo y bien organizado es la base para que una promoción adecuada le ayude a dar el salto de calidad. Y éste es el primer aspecto que deberíamos solucionar.

El gran **salto de calidad en cualquier deporte se logra mediante la profesionalización** del mismo. La llegada del dinero produce efectos inmediatos, aumenta la especialización, aumenta la industria alrededor del mismo, aumenta la competitividad y por tanto aumenta la espectacularidad. Si bien es un sueño hacer del Campeonato Español un certamen totalmente profesional, de hecho esto le quitaría cierta parte de atractivo, sí que **hay que tender a un paso intermedio, la semi-profesionalización**. Es el estado ideal en el que hay cabida para el simple amateur que quiere seguir siéndolo, el profesional que se ha labrado una imagen en el deporte y que puede vivir de él, y el de todos aquellos pilotos que se tienen la intención de labrarse una carrera en el mismo y a quienes deberían dirigirse en su mayoría los esfuerzos.

No sólo la inyección de dinero es la solución de todos los problemas, y menos los de nuestro Campeonato, pero sí que reforzaría la estabilidad en uno de los pilares fundamentales de nuestro deporte, los pilotos y los equipos. **Hay una larga lista de cosas que "remodelar" para alcanzar un Campeonato de nivel**, atractivo para pilotos, público y patrocinadores, pero que necesitan de un primer paso para que se puedan acometer.

En este informe quiero exponer unas ideas generales que van encaminadas hacia un cambio en la organización del Campeonato de España de Rallyes de Asfalto.

PREMISAS

- **El modelo actual** de Campeonato de España de Rallyes de Asfalto **está bastante caduco** y anquilosado y **no cumple las expectativas de pilotos, ni marcas, ni aficionados**, lo que impide su crecimiento.
- Muchas son las áreas que necesitan ser remodeladas, pero el trabajo debe de empezar por hacer **un CERA atractivo para deportistas y fabricantes por sí mismo**. Los demás aspectos irán de la mano.
- El gran salto cualitativo es **hacer del CERA una competición semi-profesional, buscando la manera de que no recaiga en el deportista todo el desembolso**, sino que por participación y resultados puede recuperar parte de la fuerte inversión realizada.
- El fin es conseguir **un CERA viable en lo deportivo y en lo económico**.

OBJETIVOS A MEDIO-LARGO PLAZO

CREAR TEJIDO INDUSTRIAL DEL RALLY EN ESPAÑA.

Sólo de esta manera podremos conseguir:

- Que **los Fabricantes se puedan ver reflejados en el CERA**, que busquen notoriedad en el mismo y, sobre todo, que lo vean como una importante vía publicitaria, tanto de imagen como de producto.
- Crear **Organizadores potentes**, de tal manera que la organización de pruebas del CERA sea al mismo tiempo generador de ciertos recursos para ellos, por lo que serviría de vertebrador de los rallyes a todos los niveles, nacional, regional y local.
- Crear **estructuras de preparadores especializados**, a imagen de los grandes preparadores internacionales. Será otra de las maneras de crear una cantera de técnicos especializados que no sólo es buena para el motorsport sino para la industria en general.

REVITALIZAR EL MERCADO DE VEHÍCULOS DE COMPETICIÓN

Básicamente, de igual manera que está pasando con el mercado inmobiliario, hay que cambiar los hábitos de nuestro país en cuanto a los vehículos de competición, fomentado el cambio de mentalidad y **tendiendo más al alquiler a estructuras profesionales, que a la compra y mantenimiento amateur**, por lo menos a un alto nivel. Las **ventajas** de esta evolución son evidentes:

- La carga de la depreciación de un bien mobiliario como un coche de carreras no lastara la carrera del deportista.
- Al pertenecer estos vehículos a preparadores profesionales, se les puede dar un uso más continuado y una mejor atención y mantenimiento, lo que directamente repercute en un menor tiempo de amortización del mismo.
- Este cambio de mentalidad aumentaría las posibilidades de negocio en otros campos, como puede ser el de las aseguradoras de vehículos de competición.
- Mejor material de acceso para los deportistas y más productividad en su uso, esto debería significar un abaratamiento de los costes.

RECONSTRUIR LA CANTERA DE DEPORTISTAS NACIONALES PARA RETOMAR UN PAPEL IMPORTANTE EN EL PLANO INTERNACIONAL

En esta caso el **ejemplo a seguir es el del motociclismo nacional**, que ha logrado convertir el Campeonato nacional en la cantera, no sólo de nuestro motociclismo, sino del motociclismo mundial (para la temporada 2015 el Campeonato Nacional se denominará Campeonato del Mundo Junior en categoría Moto 3). Con lo primero ya nos deberíamos sentir satisfechos.

La **cantera y el surgimiento de figuras internacionales** es el vértice de esta reestructuración, sin figuras de nivel internacional, no hay expectativa en los jóvenes, y sin su participación, no hay esperanzas renovadas en aficionados ni relevo en los mismos. Hay que buscar la forma de ser potencia como país más que como grandes figuras que se hayan hecho a sí mismas.

CENTRALIZAR, UNIFICAR Y AUMENTAR LA MAQUINARIA DE PROMOCIÓN

El panorama actual es el de la atomización. No hay un medio de comunicación potente que centralice la información y la atención. Las iniciativas privadas son buenas, pero en cualquier caso es necesario un **órgano de referencia que sirva de escaparate para todo aquel que se acerca a este deporte** por primera vez, tanto público, como deportistas y patrocinadores. Es necesaria una referencia, todos los demás esfuerzos serán complementarios.

Televisión:

- Realización propia de un producto atractivo, difundible y, con el tiempo, vendible.
- Prioridad a alcanzar el mayor número de espectadores, mejor producción propia y cederlo, aunque sea algo más caro, que la exclusividad y restringirse a sólo una parte del público potencial.
- Realización de un paquete completo; Producto + Promoción de marcas implicadas, todo vendido en el mismo "paquete".

On line:

- Web centralizada. Un sitio único y poderoso que sirva no sólo como canal de comunicación y de promoción, sino como producto en sí mismo, generador de recursos (publicidad)
- Hacer de la web un gran canal de contenidos que poco a poco puedan ser autogenerados, haciendo de dicho sitio, el canal de conocimiento "imprescindible" del CERA.
 - Tiempos online
 - Clasificaciones
 - Radio en directo (con acceso via app)
 - Histórico y estadísticas

- Streaming en directo desde asistencias y con entrevistas
- programas online en directo periódicos y contenido tipo TV en streaming
- Espacio para el producto y la divulgación de los fabricantes implicados
- Divulgación técnica
- Cursos online, por ejemplo de comisarios y ayudantes para organizaciones

Publicaciones:

- Comunicados de prensa, ejercer como auténtica agencia de noticias del CERA.
- Generar material videográfico y fotográfico para que esté a disposición de los medios que lo soliciten.
- Programa oficial de cada prueba standard.
- Revista Online mensual.

MEDIDAS DE ACOMPAÑAMIENTO

CALENDARIO

Es necesario decrecer a corto plazo para poder volver a crecer más adelante y con el CERA asentado. **Un calendario de 10 pruebas en nuestras condiciones es una auténtica locura.** Ni los campeonatos nacionales más asentados y que deberían ser auténticos referentes llegan a ese número. No es de recibo que tengamos las mismas pruebas que todo un Campeonato de Europa de Rallyes, segundo certamen en importancia del mundo. Es algo inasumible para cualquier deportista, que debe de hacer malabarismos con sus presupuestos.

Menos pruebas significa menos presupuesto o el mismo con mejor material, que nos llevaría a una mayor competitividad.

Es importante que haya una disminución de pruebas del más alto nivel y que las que se organicen se hagan en condiciones, que no haya que esperar a última hora para saber si se celebra tal o cual prueba por los problemas económicos de los organizadores.

A nivel deportivo hay que tender a que no sea el “músculo” financiero de un deportista el que incline la balanza deportiva de su lado. En nuestro CERA sólo hay dos o a lo sumo tres deportistas que en la situación actual pueden mantener por sí solos estos desembolsos. Otra cosa son los equipos oficiales, que pueden completar las pruebas presupuestadas en otras citas en las partes de país donde más les convenga.

La proposición más lógica sería, en estos momentos, **un máximo de 7 pruebas y con 6 resultados a retener.**

No sólo es importante reducir el número de pruebas, sino que es urgente ampliar el mapa de las mismas. De una u otra manera **hay que implicar a más zonas de España que actualmente viven de espaldas al CERA.** Esto implicaría un mayor abanico de deportistas interesados y una mayor difusión de un CERA que tiende al localismo.

Deberíamos acostumbrarnos a una **rotación de las pruebas,** a que cada vez que se organice una, sea una auténtica fiesta en la comunidad donde se celebre.

Las pruebas deberían de estar **distanciadas en el tiempo de, al menos 3 o 4 semanas.** Tenemos prácticamente 9 meses útiles de competición (Marzo a Noviembre) para 7 pruebas.

El **calendario debería de estar cerrado con una anticipación mínima de 6 meses** y recomendable de un año. Cuanto antes se sepan las citas antes se pueden empezar a cerrar todos los flecos de las mismas, patrocinadores, colaboradores, viajes, etc.

CATEGORÍAS

En este aspecto diferenciamos entre las categorías de los deportistas y las categorías de los vehículos admitidos.

Vehículos:

Debe de haber una reducción de las categorías que existen actualmente, básicamente habría que diferenciarlos en 4 grandes grupos:

- 1) Absolutos
- 2) Grupo N (en el futuro R4) y Grupo R3
- 3) Grupos R2 y R1
- 4) Copas Monomarca
- 5) Resto

Deportistas:

En concordancia con los grupos generales de vehículos a utilizar, también debería haber una clasificación de tipo de piloto, una división más conceptual que real, puesto que no habrá, de primeras, diferenciación entre ellos a la hora de participar.

- 1) **Profesionales:** Pilotos que por su relevancia, palmarés e importancia mediática pueden mantener por sí mismos un programa.
- 2) **Semiprofesionales:** Deportistas que, o bien están en etapa de aprendizaje y promoción, o bien están en un nivel previo al salto al profesionalismo.
- 3) **Resto:** Deportistas que empiezan su carrera deportiva en el CERA dentro de una Copa Monomarca o bien aquellos cuyo seguimiento del campeonato es ocasional.
- 4) **Junior:** Un tipo de deportista que requiere una especial protección. Es el futuro de nuestro deporte y aunque la cantera haya sido "maltratada" en los últimos años a nivel organizativo, aún está a tiempo de ser rescatada. Los junior son susceptibles de pertenecer tanto a la categoría de vehículos 2) como a la 3) y 4).

LA SEMI-PROFESIONALIZACIÓN

El caballo de batalla en los deportes del motor es el **factor económico**. En un CERA moderno el objetivo sería poder cubrir a base de premios a los más destacados un mínimo de 1/3 y un máximo de 1/2 de un presupuesto tipo.

(cifras aproximadas para una temporada de 7 a 10 pruebas con compra de vehículo y venta a final de temporada con desarrollo de la misma)

	GrN Y R3	R2	R1
100,00%	100.000,00 €	75.000,00 €	50.000,00 €
33,00%	33.000,00 €	25.000,00 €	17.000,00 €
50,00%	50.000,00 €	37.500,00 €	25.000,00 €

Para fomentar la competición y la espectacularidad los premios deberían llegar por 2 vías diferenciadas, TRAMOS GANADOS + CLASIFICACION FINAL CERA

La **fente de ingresos no debería de depender solamente de los premios** (por lo menos en un principio hasta que se pudiese encontrar un Main Sponsor que corriese con todos los gastos). Aparte de los premios, la otra carga del peso económico recaería en los fabricantes mediante primas de salida y llegada crecientes que fomentarán la participación.

ESTIMACION DE PREMIOS

Pruebas	7
TC por prueba	12
Total TC CERA	84
Categorías	1) R4 y R3
	2) R2 y R1
	3) Junior (compatible con otras)

Premios por categoría:

Por cada tramo del CERA:

- 1º 400€
- 2º 300€
- 3º 200€
- 4º 100€

1000€ x TC	84 Tcs Totales	84000€ /año
-------------------	-----------------------	--------------------

Premios finales CERA:

- 1º 7500€
 - 2º 4250€
 - 3º 3250€
 - 4º 1300€
 - 5º 1300€
- Total: 17,600€

Total por categoría x año x patrocinador	84.000,00 €	17.500,00 €	101.600,00 €
---	--------------------	--------------------	---------------------

La cifra final a aportar por cada patrocinador debería ser de 120000€ al año, de los cuales 101600€ estarían destinados al pago de premios y 18400€ a los gastos de gestión y promoción.

Cantidad final necesaria para premios:

3 Main Sponsor (1 x categoría)	120000€ x 3	360000€ totales	(de ellos) 55200€ gestión
---------------------------------------	--------------------	------------------------	----------------------------------

Topes de premios tramos:

Con el objetivo de que se produzca **un reparto lo más amplio posible** entre los susceptibles de recibir los premios en metálico por cada tramo ganado en el CERA se pone un límite a la cantidad total final por este concepto. De esta manera si hay algún dominador absoluto de la categoría, **una vez que alcance el límite de lo que puede recibir ya no podrá sumar más**, dejando así la posibilidad a que ese dinero se pueda repartir entre los demás.

En el caso de llegar al tope, existiría una **doble opción**:

- a) el piloto en cuestión ni bloquea ni retiene. Una vez que llega al límite no contará a efectos de obtención de premios por tramos.
- b) los premios que debería de haber sumado una vez llegado al límite establecido se consignarán para el BOTE DE PREMIOS FINALES.

ESTIMACION PRIMAS DE SALIDA

Toda marca que se acoja a este sistema de primas de salida, automáticamente puntuará para el Campeonato de Marcas del CERA.

Sólo serán válidas para **los mismos grupos de especial protección, pero por fabricantes**, es decir, aplicables a R4, R3, R2 y R1.

Las Copas ya las tienen instauradas desde hace tiempo y es una de las razones del éxito que puedan tener. Toda Copa que tenga asignadas primas de salida implicará que el fabricante de la misma puntuará para el Campeonato de Marcas.

El principio de la prima de salida **debe de ser progresiva**, premiando al piloto que más fidelidad muestre a la marca y al campeonato, es decir aumentando su cuantía según vaya inscribiéndose en pruebas.

La prima debería tener **dos partes**, la primera (el 75% de la cantidad) por salir al primer tramo, la segunda (el 25% restante) por llegar al final de la prueba, intentando evitar la simple presencia. Estos porcentajes están sujetos a estudio (66% + 34%, 50% + 50%).

Estas primas no deben ir sujetas a ninguna publicidad obligatoria más que llevar los distintivos de la marca bien visible (como en origen) y un pegatina para resaltar en laterales, frontal y trasera del vehículo, así como en el mono de los pilotos que se beneficien de la misma.

Propuesta tipo:

	1	2	3	4	5	6	7	Total
R4+R3	1000	2000	2000	3000	3000	4000	5000	20.000,00 €
R2+R1	500	1000	1000	2000	2000	2500	4000	13.000,00 €

Objetivo;

El objetivo ambicioso que hay que marcarse es el de tener 10 vehículos por fabricante y por prueba.

Gr N 4x4	20.000,00 €	10	200.000,00 €
R3	20.000,00 €	10	200.000,00 €
R2	13.000,00 €	10	130.000,00 €
R1	13.000,00 €	10	130.000,00 €

Si un fabricante se inscribe en el plan de primas de salida y no llega al objetivo de 10 coches en todas las pruebas, lo "ahorrado" iría a parar a un BOTE DE PREMIOS FINALES.

Si un fabricante inscrito en el plan de primas de salida sobrepasa el número de 10 inscritos en alguna prueba o a lo largo del campeonato, tendrá dos opciones, dar lo estipulado hasta que se agote lo presupuestado o, de manera unilateral, aumentar los recursos para cubrir en igualdad de condiciones al exceso de inscritos siempre que se produzcan. Si elige esta segunda opción y a lo largo de la temporada se reduce el número de inscritos susceptibles de

recibir prima de salida, en vez de ingresar lo restante para el BOTE DE PREMIOS FINALES, podrá compensar lo gastado de más en otras pruebas.

ESTIMACIONES FINALES

Estimación de inscritos:

Profesionales (de 6 a 10)	6	6
Fabricantes x 4	10	40
2 Copas Monomarca	10	20
Regionales	35	35
Totales inscritos x Rally		101

ESTIMACIONES PREMIOS TOTALES

	Primas salida	Máx. premios	Premio Final	Total
Gr N o R3	20.000,00 €	20.000,00 €	?	>40000€
R2 o R1	13.000,00 €	15.000,00 €	?	>28000€
Junior GrN/R3		20.000,00 €	?	>20000€
Junior R2/R1		15.000,00 €	?	>15000€

En el caso de los Junior, si se juntan con los premios por categoría, podrían llegar a doble la cifra a 60000€ y 43000€ respectivamente.

BOTE DE PREMIOS FINALES

Como bien indica el nombre, es un bote al que se irán sumando, por categoría y marca, todos los excedentes de premios o primas que no se entreguen, sumando esta cantidad a los premios finales, en caso de que los haya, o bien repartiéndola entre los primeros clasificados si no estuviese contemplado la entrega de premios finales.

Lo ideal es repartir lo máximo posible este bote, o bien, si lo que se busca es un impacto final importante, dárselo todo a los tres primeros clasificados, esto dependerá de la filosofía de cada Main Sponsor y de cada Fabricante, que son los responsables de esas cantidades.

Dos posibilidades:

Opción 1		Opción 2	
1º	30,00%	1º	50,00%
2º	20,00%	2º	30,00%
3º	15,00%	3º	20,00%
4º	10,00%		
5º	10,00%		
6º	10,00%		
7º	5,00%		
	100,00%		100,00%

CAMPEONATO DE MARCAS

Los **fabricantes deben de tener un papel fundamental en la modernización del Campeonato** de España de Rallyes de Asfalto. Es de vital importancia que se involucren, porque según aumente la misma, mayor repercusión recibirán a cambio de ese compromiso.

No nos engañemos, los fabricantes buscan imagen, repercusión y fidelización, y esas son tres cosas que podrían obtener con un CERA consolidado. Pero para arrancar su ayuda, económica y de promoción es básica. A medio plazo y con un trabajo bien hecho lo que obtengan a cambio debería ser aún mayor de lo que inviertan.

El CAMPEONATO DE MARCAS debe de ser **el segundo en importancia** de la estructura del CERA, sólo por detrás del CAMPEONATO ABSOLUTO.

Es importante, en contra de lo que pasa en estos momentos, aumentar el interés de los fabricantes por inscribirse en el CERA, eso se consigue por dos vías, **fomentando la competencia** entre ellos y **elevando la repercusión mediática del CERA**.

El primer paso a mejorar es aumentar la competencia entre ellas. No es lo mismo poder presumir de un Campeonato en el que sólo has ganado a dos rivales, que otro en el que los seis o siete rivales apuestan de una manera decidida por el producto. Hay que aumentar el número de Marcas inscritas facilitándoles la manera de hacerlo.

Marcas Inscritas:

- 1) Marcas inscritas en todos los Campeonatos de la RFEdA. Pagan una inscripción por puntuar en todas las modalidades y el CERA es una de ellas.
- 2) Marcas inscritas en el CERA, las que paguen sus derechos de inscripción como marca en el Campeonato a la RFEdA.
- 3) **La más importante**, las marcas que mediante un compromiso con el CERA pasan automáticamente a puntuar por el simple hecho de participar.
 - a-. bien por estar inscritas en el programa PRIMAS DE SALIDA.
 - b-. bien por ser las organizadoras de una Copa de Promoción dentro del CERA.

Esta es la vía que hay que potenciar. No deben de pagar derechos de inscripción al CERA, sino que por los hechos, y su inversión, muestran el compromiso por el Campeonato. ¿Por qué tienen que pagar doblemente vía apoyo a los deportistas y vía derechos de inscripción? Básicamente es una "tasa" que hay que eliminar a toda aquella Marca interesada en el Campeonato.

Puntuación:

Todas las marcas, sea cual sea la procedencia de su inscripción , puntúan de igual manera.

Sólo obtienen puntos los diez primeros vehículos, un máximo de dos por marca y sin bloquear plazas.

De ellos sólo el primer vehículo de la marca inscrito por un piloto profesional puntuará, con coeficiente 1,5, mientras que el otro debe de ser de otra categoría (R4, R3, R2, R1 y N3).

Los puntos asignados vienen dados por los adoptados para los Campeonatos de Rallyes por la FIA (25, 18, 15, 12, 10, 8, 6, 4, 2 y 1).

DESARROLLO DE LAS COPAS DE PROMOCION

En la actualidad, por desgracia, sólo hay dos iniciativas de ésta índole en el marco del CERA. Hay que apoyar de todas las maneras posibles cualquier iniciativa en éste aspecto que pueda estar interesada en el Campeonato.

El peligro de que se vean apartadas de la primera plana de importancia del CERA si concurren suficientes fabricantes a la opción PRIMAS DE SALIDA hay que eliminarlo.

Las Copas de Promoción deben de estar destinadas a fabricantes que no tienen un producto desarrollado para competición en rallies bajo homologación FIA o RFEdA, o que teniéndolo sea inalcanzable como escalón de acceso al deporte de los rallies.

Básicamente las Copas Monomarca van acompañadas de **las dos vías de ingresos para los deportistas que buscamos en éste programa**, primas de salida y premios finales, por lo que en todo caso deben de tener, como mínimo, los mismos beneficios de cualquier fabricante que se adscriba a dichos programas. El primero de ellos debe de ser que **se les inscriba en el Campeonato de Marcas automáticamente** sin tener que pagar un sobrecoste.

La marca y logo de cada Copa acompañará, al igual que el de las otras marcas, toda publicación oficial y de promoción que se haga desde el CERA (carteles, podium, comunicados, programas y demás).

Deberán gozar de un tiempo propio en el podium de salida y llegada para diferenciar a los participantes en las mismas y los premios que reparten.

Los vehículos ideales para las mismas son los N3 ya que en las demás categorías podría acceder a casi las mismas prestaciones mediante el programa PRIMAS DE SALIDA.

Hay que promover las Copas de Promoción como **el medio ideal para que las Federaciones Territoriales puedan apoyar a deportistas locales** en sus primeras incursiones en el Campeonato Nacional. Dado que dichas Copas ya tienen primas de salida y premios finales, con un poco de ayuda económica extra particular, sería una gran forma de desarrollo para programas de becas/promesas que pudiesen aplicar las federaciones territoriales.

CALENDARIO DE APLICACIÓN

La **medida más urgente** de todas las explicadas en el informe es el del apoyo a los deportistas de categoría Junior. El **CAMPEONATO DE ESPAÑA DE RALLYES DE ASFALTO JUNIOR** debe de ser el tercero en importancia por detrás únicamente del Absoluto y del de Marcas. Pero esto no es completo si no se busca la manera de financiar el mismo vía Premios por tramo, Premios finales y Primas de salida.

Reducción del calendario. Reducción a **SIETE PRUEBAS MÁXIMO** en una primera fase, hasta que se encuentre el balance financiero para volver a crecer, mediante la entrada en vigor del resto de medidas.

Aplicación del **PROGRAMA PRIMAS DE SALIDA** aunque sea **de una manera reducida**, en vez de el máximo de 10 vehículos por marca, algo más alcanzable como 5 vehículos por marca, con lo que el coste sería exactamente la mitad, mientras que los beneficios ya se empezarían a notar desde un primer momento. Si cuantificabamos en 200000 € y 130000€ respectivamente, estas cantidades se quedarían en 100000€ y 65000€ respectivamente por categorías.

Potenciación del **CAMPEONATO DE MARCAS** con las medidas de acompañamiento deportivas, económicas y, sobre todo, promocionales que le haga realmente atractivo.

Reducción de los **CAMPEONATOS DE ESPAÑA**, dejándolos en **sólo 4 categorías**:

- 1) ABSOLUTO
- 2) MARCAS
- 3) JUNIOR
- 4) SEMIPROFESIONALES

CUADRO RESUMEN

Nº PRUEBAS CERA	7
------------------------	----------

Vehículos	Deportistas	Premios
ABSOLUTO R5, GT, R-GT, S1600, S2000, RRC, R4, N+...	PROFESIONALES	NO PREMIOS MARCAS (x 1,5)
CAT 1) GrN, R3	SEMIPRO + JUNIOR	SI PREMIOS SI PRIMAS SALIDA MARCAS (x1)
CAT 2) R2, R1	SEMIPRO + JUNIOR	SI PREMIOS SI PRIMAS DE SALIDA MARCAS (x1)
CAT 3) COPAS	INICIACION + JUNIOR	PREMIOS Y PRIMAS COPA AYUDAS TERRITORIALES
CAT 4) REGIONALES + ESPORADICOS		