

TENIS • LA BATALLA DE LAS SUPERFICIES

Rafael Nadal impone su trozo de tierra

El balear exprimió el polvo de ladrillo para batir a Roger Federer, rey de la hierba

SERGIO HEREDIA

Bajo un ambiente festivo, con el Palma Arena reclamando los *bises*, como en un concierto de Bruce Springsteen, Roger Federer transigió sobre la hierba. Resbaló sobre el césped cuando arrancaba, al ir a golpear la pelota, y ahí se acabó la historia, la popular Batalla de las Superficies, partido-exhibición entre las dos primeras raquetas del mundo. Ganó Rafael Nadal, por 7-5, 4-6 y 7-6 (10), tras 2h29m de encuentro y seis pelotas de partido, tres por banda. Se impuso, en fin, el polvo de ladrillo, una de las porciones de la pista (mitad tierra, mitad hierba), territorio de Rafael Nadal, doble vencedor en Roland Garros, invicto sobre esa superficie desde hace 72 partidos, más que nadie en la historia del circuito.

Fue un choque interesante, resuelto de forma algo difusa. Hubo bromas, risas, golpes de maestro y fallos de libro, constantes intercambios de zapatillas

(cada vez que los jugadores pasaban de una superficie a la otra), todo aquello que se espera en un encuentro de semejantes características. Como en los tiempos de Carl Lewis —cuando se enfrentaba a un caballo—, como en los de Michael Johnson y Donovan Bailey —contrastaron sus velocidades sobre 150 metros—, como en las exhibiciones de los Harlem Globetrotters o en los partidos de homenaje en el fútbol, ambos tenistas se proyectaron a medio gas. No se cebaron consigo mismo ni con su adversario, de manera que el marcador evolucionó de forma pareja. Tres juegos para uno, luego tres para el otro, la primera manga para Nadal, la segunda para Federer, y la última al tie break, también igualado, con ventajas alternativas.

Nadal, que ha derrotado a Federer en siete de sus diez enfrentamientos directos (no contará el duelo de ayer, ajeno al circuito ATP), exprimió sus valores sobre la tierra: allí ganó 67 puntos, 18 más de los que sumaría cuando se encontraba sobre la hierba. Los analistas descubrieron a un Federer más incómodo, ca-



Nadal, en la hierba, intenta golpear ante Federer MANU FERNÁNDEZ / AP

si siempre a remolque en el marcador. Tardó en entrar en el encuentro, algo atascado en el primer tramo, se quedó corto en demasiadas ocasiones. No llegó a la pelota, o la mandaba a la red.

Mandó la tierra, y esa no es ninguna obviedad. Quien pisaba esa superficie —cualquiera de ambos contendientes— se mostró más preciso en sus golpes. Le llegaba la pelota pausada, con más tiempo para tomar decisiones. Todo eso fastidió a Federer, que nunca pudo desplegar su juego, el saque-volea en hierba que tan buenos resultados le ha dado siempre en Wimbledon, con sus cuatro títulos allí, los cuatro últimos del tor-

El ocaso de la hierba

Fuera quien fuera, Nadal o Federer, ambos rivales se sintieron más cómodos cada vez que pisaban la tierra

Partidos con 'bises'

Como en un concierto de Bruce Springsteen, el Palma Arena animó a ambos jugadores, pidiéndoles que prolongaran la sesión

La estadística del show

	RAFAEL NADAL			ROGER FEDERER		
	Hierba	Tierra	Total	Hierba	Tierra	Total
Juegos	7	10	17	7	10	17
Aces	3	1	4	3	5	8
'Breaks'	1	2	3	1	2	3
Dobles faltas	1	2	3	0	3	3
Puntos	49	67	116	57	55	112

neo. Buscaba una esquina, corría a buscar la red, y entonces la pelota se detenía del lado de Nadal, que disponía de unas décimas para analizar la situación, buscar una *passing shot* y contrarrestar el ataque del suizo. Parezca o no mentira, el suizo se manejó mejor sobre el polvo de ladrillo. Esa afirmación suscita otra duda: ¿creció sobre la tierra porque pretende multiplicarse en Roland Garros, o lo hizo porque Nadal decaía cuando le tocaba pisar la hierba?●

Contribución invisible.

Con nuestros productos químicos ayudamos a mejorar la calidad del papel que usamos a diario. Esto permite mejorar su fabricación y conseguir una óptima impresión. Y todo ello, de una forma rentable y respetuosa con el medio ambiente.

Éxito visible. Como partner en muchos sectores industriales desarrollamos y optimizamos soluciones como éstas para nuestros clientes. Los resultados de nuestra aportación son visibles y permiten mejorar procesos, aumentar la calidad y reducir costes. Así colaboramos con el éxito de nuestros clientes y a la mejora de la calidad de vida de todos nosotros. www.basf.com/more

PRODUCTOS QUÍMICOS PLÁSTICOS PRODUCTOS DE ACABADO PRODUCTOS PARA LA AGRICULTURA Y ALIMENTACIÓN PETRÓLEO Y GAS