CLUBES

De los Knicks a los Pellicans, ¿qué franquicias de la NBA tienen mayor valor económico?

Guillermo G. Recio
21 ene 2016 - 13:36

Curry, James, Davis, Harden y Durant, todos ellos candidatos a ser el mejor jugador de la temporada y a llevar a sus equipos hasta la gran final. Pero ello no significa que sus franquicias sean las más valoradas, ni las que más ingresos tienen. El negocio de la NBA tiene relación con los éxitos deportivos, sí, pero también con la ubicación, la tradición de baloncesto en esa ciudad y los títulos conseguidos en el pasado.

Muestra de ello es que ninguno de los conjuntos de estas estrellas de la mejor liga de baloncesto del mundo están entre las cinco con mayor valor económico. La *capital del mundo*, Nueva York, continúa liderando esta clasificación elaborada por *Forbes* con los Knicks, cuyo valor es de 3.000 millones de dólares (2.746 millones de euros) y tiene una facturación de 307 millones de dólares (281 millones de euros) por temporada.

Además de los Knicks, otro de los peores equipos de estas últimas temporadas son Los Ángeles Lakers. Aun así, la franquicia que cuenta con Kobe Bryant, quien se retirará a final de esta campaña, ocupa el segundo lugar con un valor de 2.700 millones de dólares (2.471 millones de euros) y unos ingresos de 304 millones de dólares (278 millones de euros).

Los recuerdos gloriosos también cuentan. Dos de las franquicias con más títulos de la NBA, los Chicago Bulls y los Boston Celtics, están valorados con 2.300 y 2.100 millones de dólares (2.105 y 1.922 millones de euros) respectivamente. Principalmente, aquí cuenta la gran afición mundial de estos conjuntos por sus épocas doradas con Michael Jordan por un lado y con Larry Bird en el otro.

Sin embargo, hay alguna sorpresa como Los Angeles Clippers, que nunca ha llegado a la final, con un valor de 2.000 millones de dólares (1.830 millones de euros) ocupando el quinto lugar. Este importe fue el que pagó hace dos temporadas el ejecutivo de Microsoft Steve Ballmer para adquirir la franquicia al anterior dueño Donald Sterling tras la polémica de insultos racistas que le obligó a vender al conjunto angelino.

Pese a que los actuales campeones, los Golden State Warriors, figuran en la sexta posición con 1.900 millones de dólares (1.739 millones de euros), cabe destacar que el ascenso del equipo de Stephen Curry estaba valorado en 1.300 millones de dólares (1.190 millones de euros) hace tan sólo un año.

De hecho, en 2010, el entonces propietario del equipo Chris Cohan vendió la franquicia a Peter Guber, de Mandalay Entertainment Group, y a Joe Lacob, de la firma de capital riesgo Kleiner Perkins Caufield & Byers, por 450 millones de dólares (422 millones de euros). Esto significa que en tan sólo seis años este conjunto ha más que triplicado su valor económico en 1.450 millones de dólares (1.327 millones de euros).

También es destacable el valor de los Brooklyn Nets, que recientemente han sido adquiridos completamente por el inversor ruso Mikhail Prokhorov, que ya tenía gran parte de la franquicia. Pese a ello, este conjunto ubicado en uno de los barrios de Nueva York ha visto descender su valor económico de los 1.900 millones de dólares (1.739 millones de euros) la campaña pasada hasta los 1.700 millones de dólares (1.556 millones de euros) este año.

Otros candidatos al título como los Houston Rockets, los Cleveland Cavaliers o los Oklahoma City Thunder no están entre las primeras posiciones de este *ranking*. Pero lo más increíble es que los New Orleans Pelicans que pagan el mayor salario de la NBA a un jugador, 145 millones de dólares (132 millones de euros) por cinco años a Anthony Davis, tan sólo esté valorada en 650 millones de dólares (595 millones de euros).

El valor medio de una franquicia de la NBA se sitúa en los 1.250 millones de dólares (1.144 millones de euros), un 13% más respecto al año pasado. Este incremento llega después del gran contrato firmado por la patronal este verano, por el que triplica sus ingresos por televisión hasta los 2.666 millones de dólares (2.130 millones de euros) anuales.