

## COMPETICIONES

# Del 'opt out' a Kathy Engelbert: la WNBA mira a la NBA para construir su futuro

La nueva comisionada de la competición norteamericana de baloncesto femenino tendrá como primer gran escollo negociar con las jugadoras un nuevo convenio colectivo y frenar las pérdidas económicas de la liga.

Álvaro Carretero  
17 may 2019 - 04:58



La WNBA se encuentra ante un punto de inflexión en su futuro. El nombramiento de Kathy Engelbert como nueva comisionada es la primera piedra para establecer una nueva vía de negociaciones con las jugadoras de la liga, que en noviembre de 2018 se acogieron a una cláusula por la que podían romper el convenio colectivo al término de la temporada de 2019.

“Creemos en las mujeres, en la WNBA y en el sindicato de jugadoras y, por tanto, consideramos que debemos ser parte de esta liga, algo que no somos todavía”, anunciaba la presidenta de la asociación de jugadoras (Wnbpa) Nneka Ogwumike en noviembre del año pasado.

De esta forma, las atletas de la competición femenina de baloncesto anunciaron su

voluntad de negociar un nuevo convenio que repartiese los ingresos a imagen y semejanza del de la NBA, además de solicitar otro tipo de medidas cualitativas. Entre ellas, la mejora en las condiciones de los viajes, ya que viajan en clase turista en los aviones; que se dilate el calendario para no tener que ir a jugar a Europa al acabar la temporada, y mejorar la calidad del producto audiovisual para generar más ingresos.

## **Las jugadoras WNBA, que viajan en clase turista, no sólo piden mejoras económicas, sino en las condiciones como deportistas de élite**

Actualmente, el contrato máximo al que puede llegar una jugadora veterana es de 115.500 dólares (103.087 euros), mientras que A'ja Wilson, elegida como número 1 del último Draft sólo gana 53.000 dólares (47.304 euros). DeAndre Ayton, su homólogo en la NBA, sumará 5,8 millones de dólares (5,2 millones de euros) en su primer año en la liga e incluso el jugador número 60, el último elegido por las franquicias, percibirá un salario de 1,3 millones de dólares (1,1 millones de euros).

La situación de las deportistas de la WNBA no mejora con el paso de los años, lo que obliga a las estrellas de la liga a pluriemplearse y alargar sus temporadas en Europa. Diana Taurasi, incluso, renunció a jugar la liga estadounidense en 2015, y su equipo de entonces, el Ekaterinburg turco, pagó su ficha al completo para evitar que regresase.

“No pedimos cobrar lo mismo que LeBron James ni el resto de jugadores masculinos, sino negociar un convenio en el que los beneficios se repartan de forma equitativa, como el suyo”, afirma Ogwumike. Estas ganancias proceden del llamado Basketball Related Income (BRI), que establece los beneficios que reciben tanto los propietarios de las franquicias como los deportistas relativos a los derechos audiovisuales, la venta de entradas y el resto de áreas de negocio de cada equipo.

## **"No pedimos cobrar lo mismo que LeBron, sino que las ganancias al 50%, como en la NBA"**

Aunque en el caso de la competición femenina nunca se ha hecho público, fuentes internas del sector indican que las jugadoras se llevan en torno a un 20% del total. El

nuevo acuerdo suscrito con la CBS, del cual también se desconoce la cuantía económica, y el de AT&T, que se ha convertido en patrocinador principal de todas las franquicias, incrementaría el techo salarial del que disponen los equipos y, con ello, los salarios de la liga.

En el caso de la NBA, que antes suscribir su nuevo convenio colectivo pasó por un cierre patronal que paralizó la liga durante tres meses, los deportistas lograron que el reparto se fijase en un 49%. Esta medida vino acompañada del nuevo contrato televisivo, por valor de 24.000 millones de dólares (21.420 millones de euros), firmado hasta 2025, así como del acuerdo con Nike, que reporta otros 1.000 millones de dólares (892,5 millones de euros).

Sin embargo, la NBA, propietaria de la liga, aseguraba que “en los 22 años de historia de la WNBA, hemos perdido 12 millones de dólares anuales, aunque trabajamos para revertir la situación y hacer que la liga sea rentable”. Según Forbes, la liga femenina genera en torno a 60 millones de dólares (53,5 millones de euros), aún lejos de los 9.000 millones de dólares (8.032,7 millones de euros) que mueve la competición masculina. La misión de Kathy Engelbert, por tanto, no sólo será afrontar unas negociaciones para evitar un lockout, sino que deberá dar con la fórmula para que la liga alcance la rentabilidad y crezca en los próximos años.