

# Cómo Michael Jordan eligió Nike sobre Adidas y firmó el mejor contrato deportivo

El acuerdo de Michael Jordan con Nike en 1984 cambió el rumbo del baloncesto y la moda. Este contrato no solo impulsó la carrera de Jordan, sino que también transformó la industria del calzado deportivo. Con el apoyo de su madre, Deloris Jordan, y la visión de Sonny Vaccaro, Nike logró desafiar a grandes marcas como Converse y Adidas.

Lo que comenzó como una apuesta arriesgada, el contrato con Nike se transformó en un éxito rotundo, generando miles de millones en ingresos para ambas partes. A lo largo de cuatro décadas, la colaboración ha crecido, estableciendo a Jordan Brand como un ícono en el baloncesto y la cultura pop.

Este artículo analiza los detalles de este acuerdo histórico, los protagonistas clave y cómo la visión de Nike y el talento de Jordan alteraron para siempre el panorama deportivo.

En una época en que Converse lideraba el mercado de calzado para baloncesto, Nike atravesaba una situación difícil. La marca, reconocida por su calzado de running, decidió arriesgarse al ofrecer un contrato a un joven Michael Jordan, que aún no había jugado en la NBA. La persona clave en esta jugada fue Sonny Vaccaro, quien persuadió a Nike para invertir todo su presupuesto en baloncesto y fichar a Jordan.

La estrategia de Vaccaro se centró en ganarse la confianza de Deloris Jordan, la madre de Michael. Phil Knight, cofundador de Nike, recibió a la familia Jordan en las oficinas de la marca, donde se presentó una oferta que transformaría la industria. Aunque otros ejecutivos como George Raveling y Rob Strasser también tuvieron un papel clave, fue Vaccaro quien impulsó la idea de asociarse con el talentoso jugador.

En septiembre de 1984, Nike y Michael Jordan firmaron un contrato que marcó un antes y un después en el deporte. Con un acuerdo de \$2.5 millones por cinco años, Jordan se convirtió en el jugador mejor pagado de la NBA en ese momento. Aunque inicialmente prefería Adidas, la oferta de Nike fue demasiado atractiva, y la marca se comprometió a cubrir cualquier multa que pudiera surgir por el uso de sus zapatillas en los partidos.

Las Air Jordan I, lanzadas en abril de 1985, se convirtieron en un fenómeno cultural. A pesar de que la NBA las prohibió por no cumplir con las normativas de color, Nike aprovechó esta controversia como una estrategia de marketing brillante. La marca pagó las multas y promocionó las zapatillas como "prohibidas", lo que incrementó su atractivo y resultó en la venta de 450.000 pares en solo un mes.

Desde aquel primer acuerdo, la colaboración entre Michael Jordan y Nike ha experimentado un crecimiento extraordinario. La marca ha lanzado más de 35 modelos de zapatillas y ha firmado contratos con numerosos atletas y equipos en todo el mundo. Jordan Brand se ha establecido como un símbolo de éxito y estilo, trascendiendo el deporte para convertirse en un referente cultural.