



Mateus Manjabosco Baumgarten

A GERAÇÃO DE VALOR EM FRANQUIAS DE BASQUETE NORTE-AMERICANAS

Horizontina/RS

2023

Mateus Manjabosco Baumgarten

A GERAÇÃO DE VALOR EM FRANQUIAS DE BASQUETE NORTE-AMERICANAS

Trabalho Final de Curso apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas pelo Curso de Ciências Econômicas da Faculdade Horizontina (FAHOR).

ORIENTADOR: Me. Stephan Sawitzki

Horizontina/RS

2023

**FAHOR – FACULDADE HORIZONTINA
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada, aprova a monografia:

“A geração de valor em franquias de basquete norte-americanas”

Elaborada por:

Mateus Manjabosco Baumgarten

como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em
Ciências Econômicas

Aprovado em: 09/12/2023

Pela Comissão Examinadora

**Mestre. Stephan Sawitzki
Presidente da Comissão Examinadora - Orientador**

**Mestre. Marcio Leandro Kalkmann
FAHOR – Faculdade Horizontina**

**Mestra. Ivete Linn Ruppenthal
FAHOR – Faculdade Horizontina**

Horizontina/RS

2023

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais, Marco e Carmen pelos seus incessantes esforços em proporcionar a mim todas as condições necessárias para que minha trajetória acadêmica se sucedesse, aos professores que prestaram auxílio incessante ao longo do curso e ao amigo João Bones, o qual influenciou a mim na geração de apego ao tema estudado.

AGRADECIMENTOS

A Deus pela oportunidade de estar tendo esta exuberante experiência chamada vida. A meus pais, irmão e demais familiares por todo amor e suporte dedicado ao longo de minha trajetória. A minha namorada, pelo suporte, paciência e compreensão nos momentos que tive de me ausentar para realização deste trabalho. Aos meus amigos, pelo incessante auxílio e pelo entendimento dos momentos aos quais me ausentei para realizar esta pesquisa. Aos professores, pelo contínuo suporte realizado ao longo de minha vida acadêmica.

“Never say never, because limits, like fears, are often just an illusion. ” - Michael Jordan

RESUMO

O mundo corporativo contempla os mais variados mercados, baseado em tamanha expansão conquistada ao longo da história. Todavia, pouco se conhece sobre o corporativismo encontrado no setor esportivo. Diante deste fato, o presente estudo busca explorar o mercado da *National Basketball Association*, a fim de compreender o funcionamento de seu modelo de franquia bem como a valorização monetária atingida pelas equipes que a compõem. Objetiva-se com esta pesquisa, entender quais os aspectos que possuem maior relevância ao calcular o *valuation* de um time profissional de basquete norte-americano. Para tal, foi necessário definir conceitos-chaves relacionados ao tema, entender o modelo de operação dos esportes norte-americanos e explorar a geração de receita na liga estudada. Busca-se explorar e descrever detalhadamente os conceitos principais relacionados ao assunto, de modo que as informações são apresentadas a partir da dedução dos fatos. Utilizando os números obtidos por meio de comparações, estudos de caso e com informações históricas, é possível analisar quantitativamente e qualitativamente os dados acerca do *valuation* das franquias. Ademais, na busca pelo entendimento de que fatores possuem maior relevância para geração de valor nas franquias da NBA, conclui-se, após a realização de três modelos de regressão linear, que o tamanho do mercado de televisão e o volume de população nas regiões em que as equipes estão inseridas são as variáveis com maior significância para o aumento do valor de mercado das franquias.

Palavras-chave: Valor. Franquia. Esporte.

ABSTRACT

The corporate world englobes several markets, due such a large expansion conquered along the history. However, it is not known that the corporatism is also found in the sports market. Based on this fact, this paper aims to explore the National Basketball Association with the goal of understanding how its franchise model operate and also describe the gain of value reached by the teams. The objective of this research is to generate the understanding of which variables have impact on the franchises' valuation, as well as define key concepts related to the theme, understand the operational system of North American sports and also explore the income generation on the league. This research seeks to explore and describe in details the main concepts related to the subject, in a way that the information gets presented based on the facts deduction method. Using the numbers extracted by comparasion, case study and with historical information, it is possible to analyse in quantitative and qualitative ways the data from valuation of the franchises. Moreover, seeking the understanding of which factors have more relevance to the generation of value on the NBA franchises, it is possible to conclude, with the completion of three linear regression models, that the TV market size and the metropolitan population volume are the variables that have more statistical significance to increase the market value of the NBA franchises.

Keywords: Value. Franchise. Sports.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figuras

Figura 1: Tamanho do mercado esportivo.....	23
Figura 2: Receita operacional média das franquias da NBA.....	30
Figura 3: <i>Revenue Sharing</i> ao longo dos anos.....	49

Quadros

Quadro 1: Organização das equipes da NBA.....	27
---	----

Tabelas

Tabela 1: Dados financeiros da temporada 22/23.....	35
Tabela 2: Estatísticas da marca de cada franquia.....	37
Tabela 3: Retrospecto das franquias da NBA na temporada 22/23.....	39
Tabela 4: Modelo de regressão 1.....	41
Tabela 5: Correlação entre variáveis do primeiro modelo.....	43
Tabela 6: Modelo de regressão 2.....	44
Tabela 7: Modelo de regressão 3.....	46
Tabela 8: <i>Revenue Sharing</i> por time ao longo dos anos(em milhões de dólares)	51
Tabela 9: Divisão de capital provido de vendas de ingressos.....	53

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 METODOLOGIA	14
3 REVISÃO DA LITERATURA	17
3.1 ECONOMIA DO ESPORTE	17
3.1.1 Franquias	19
3.1.2 Valuation	20
3.2 ESPORTES AMERICANOS	21
3.2.1 Prática organizacional dos esportes americanos	23
3.3 NATIONAL BASKETBALL ASSOCIATION (NBA).....	25
3.3.1 A estrutura da liga	26
3.4 ESTRUTURA DE OWNERSHIP DA LIGA	28
3.4.1 Receita das equipes da NBA	29
3.5 ECONOMETRIA.....	31
3.5.1 Regressão Linear	32
3.5.2 Correlação	33
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	34
4.1 ASPECTOS DE RELEVÂNCIA PARA A VARIAÇÃO DO <i>VALUATION</i>	34
4.1.1 Aspectos Financeiros	34
4.1.2 Aspectos Práticos	36
4.1.3 Aspectos de Performance	38
4.1.4 Cálculo de Regressão	40
4.2 FONTES DE RENDA DAS FRANQUIAS DA NBA	48
4.2.1 Revenue Sharing	48
4.2.2 Ticket Revenue	52
4.3 IMPACTO SOCIAL DA NBA.....	54
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
REFERÊNCIAS	61

1 INTRODUÇÃO

A *National Basketball Association (NBA)* é considerada por grande parte dos críticos do basquete como o maior torneio do esporte, como um todo. Ao longo dos últimos anos, a liga atingiu altos níveis de televisionamento e popularidade ao redor do mundo. Mesmo se tratando de uma liga única e exclusivamente de times Norte-Americanos (com exceção do *Toronto Raptors*, situado no Canadá), foi possível elevar de forma exponencial sua popularidade em grande parte do planeta. O sucesso e o grande renome atingido se devem a vários fatores, sendo alguns deles o número de jogadores extremamente talentosos, estar situado nos Estados Unidos da América e ser televisionado pelas grandes emissoras esportivas. Todavia, há um aspecto pouco lembrado e que, sem dúvida, eleva os patamares e a dimensão tomada pela liga, que é o capital envolvido no sistema.

Diferentemente do que se está habituado nos esportes praticados no Brasil, onde a grande maioria das equipes são clubes ou associações, sem possuir propriamente um “dono”, os esportes nos EUA se organizam de maneira diferente. No país considerado o berço do capitalismo, os times das principais ligas praticadas possuem um proprietário, ou seja, alguém que investe seu capital e dá início ou continuidade às atividades dos times, tornando-as assim franquias.

O modelo de franquias é antigo no mercado esportivo dos Estados Unidos da América, sendo que entre as cinco principais ligas (NBA, NFL, MLB, NHL e MLS) todos os times estão organizados dessa forma. O fato das equipes da NBA possuírem *owners* faz com que se analise as atividades do esporte nesse país de uma maneira adversa. Os indivíduos que são proprietários das franquias veem uma oportunidade não somente de levar a equipe ao sucesso dentro das quadras, mas também ter retorno financeiro elevado com base nas operações, desempenho e atividade dos times.

Diante do fato de, possivelmente, os donos de uma equipe profissional de basquete enxergarem na mesma uma oportunidade de negócio, é importante salientar que parte majoritária dos lucros obtidos se dá por meio da valorização de uma das franquias. É comum observar que esse estilo de operação ocorre de forma muito

similar à compra e venda de qualquer produto do mercado financeiro, ou seja, adquire-se algo com a expectativa de gerar valor para posteriormente vender à um preço que possa vir a proporcionar lucro ao proprietário.

Tendo em vista que as franquias geram retornos efetivos aos donos, passa-se a entender a liga de um aspecto mais voltado ao negócio do que somente por uma simples prática esportiva. Em inúmeros momentos da história foram visualizadas movimentações e negociações que evidenciam o fato de que não se trata somente de vencer, mas também de gerar receita e valorização aos times. Desse modo, o tema dessa pesquisa é a análise dos jogos, receitas anuais e patrimônio líquido dos donos, visando compreender quais variáveis possuem maior impacto na variação do *valuation* das equipes da NBA.

Este *valuation*, fator importante na aplicação do modelo de franquias, onde as equipes da NBA passam a ter proprietários, faz com que se deixe de entender o basquete como apenas um esporte. Dessa forma, buscou-se responder a seguinte questão: quais os aspectos englobados pela *National Basketball Association* são mais relevantes para majorar economicamente o valor das franquias da NBA?

Apesar de consistir em uma organização norte-americana, a NBA busca atingir o globo como um todo. Atualmente, nota-se ser um momento no qual a liga tem atingido os mais variados públicos, sendo fãs de esporte ou não. Possuindo popularidade de alto alcance global, somado ao fato de seguirem concentrando os esforços para que possam atingir mercados ainda não totalmente explorados, a NBA se tornou um sinônimo do basquetebol em um panorama global.

Atraindo milhões de espectadores ano após ano, a liga norte-americana de basquete, possui em sua essência o corporativismo, por conta da forma como atua ser extremamente similar às grandes empresas. Esse fato divide opiniões, visto que existem momentos em que são necessárias tomadas de decisão que podem influenciar diretamente a performance dos atletas, bem como seu resultado financeiro.

Além de ser um entretenimento de alta apreciação, a ramificação voltada ao lado dos negócios tem importante relevância na economia dos EUA, visto que movimenta milhões de dólares em seu país. Urge acrescentar que vários donos das equipes de basquete estão entre as pessoas mais ricas do mundo, ou seja, estes não possuem somente essa ocupação. Estes *owners*, em sua maioria, possuem seus investimentos diversificados em vários setores, de modo que explorem áreas sem relação alguma.

Com base na ideia de se entender como é mensurado o valor financeiro de cada franquia da NBA, foi realizado um estudo econométrico, avaliando o quão impactante é cada fator na valorização ou desvalorização de uma equipe componente da liga. Devido à popularização atingida pela *National Basketball Association* em todo o mundo, adicionando o fato de que cada franquia possui fortes traços de uma grande corporação, urge buscar o entendimento acerca dos aspectos esportivos e monetários para com o sucesso na performance geral dos times.

Diante da relevância deste tema para com o setor econômico, tem-se como motivação para a realização deste estudo o aspecto do autor ter abordado seu conhecimento prático e teórico, assim explorando um assunto de pouco conhecimento no Brasil. Almeja-se assim buscar o entendimento acerca dos aspectos financeiros e qual a sua relação com o jogo propriamente dito.

No que diz respeito aos objetivos à serem alcançados com esta monografia, definiu-se como objetivo geral entender quais os aspectos que possuem maior relevância ao calcular o *valuation* de um time profissional de basquete norte-americano.

Da mesma forma, apresentam-se os objetivos específicos do presente estudo, com a finalidade de direcionar os aspectos à serem explorados ao longo da monografia.

- a) Definir o conceito de *valuation* no mercado esportivo;
- b) Identificar os aspectos financeiros, práticos e de performance que têm relevância para variação do *valuation* dos times;
- c) Explorar a forma de organização dos esportes profissionais nos EUA;
- d) Salientar as práticas da organização NBA e a forma como ela opera;
- e) Explanar a estrutura de *ownership* estabelecida na liga e quais as suas origens;
- f) Detectar quais são as fontes de renda das franquias;
- g) Estabelecer o impacto social da NBA em seu país.

Na sequência, explora-se a estrutura da presente monografia, demonstrando a respectiva importância de cada capítulo apresentado. O capítulo um se refere a introdução do tema abordado, proporcionando ao leitor conhecimento base para que se possa compreender o tema geral do estudo. Em seguida, salienta-se a respeito da metodologia utilizada para a composição do estudo, a fim de explanar métodos e técnicas usadas na construção da monografia.

O capítulo três diz respeito à revisão de literatura, visando aprofundar a explanação de conceitos importantes para que o objetivo central da pesquisa seja claro e conciso ao leitor. A seguir, o capítulo quatro apresenta os resultados e suas respectivas análises, demonstrando a resolução dos objetivos estabelecidos para a monografia. Por fim, o capítulo cinco possui as considerações finais trazidas pelo autor, a fim de realizar a conclusão do estudo apresentado.

2 METODOLOGIA

Nesta etapa do presente estudo apresenta-se o plano de execução desta monografia, de modo que esteja explícito quais os métodos e técnicas foram utilizados a fim de explorar e explanar concisamente todos argumentos e fatos apresentados no decorrer do trabalho. O uso da metodologia em uma pesquisa consiste em um processo sistemático e controlado de solução de problemas e que vem a permitir que se alcance objetivos específicos (DRUCKER, 1975).

Partindo do aspecto de que a metodologia é de extrema importância para que se estruture o estudo de modo que o leitor possa captar o seu conteúdo, é importante explorar intensamente os passos utilizados, a fim de se obter resultados. Dessa forma, está apresentada na sequência a classificação da presente metodologia.

Quanto aos objetivos, a presente pesquisa é de cunho exploratório e descritivo. A pesquisa exploratória é útil quando não se tem profundidade no tema, ou quando se deseja entender, de modo geral, aspectos relacionados ao assunto para orientar pesquisas futuras (GIL, 2002). O principal aspecto que incentiva a realização desse tipo de busca para a pesquisa em questão é de que, apesar de que o estudo de dados e da economia no setor esportiva exista, é de pouca exploração o quanto decisivo este tipo de análise é para fins de disputas, entendimento de mercado e do próprio jogo.

Segundo Cervo e Bervian (2002), a pesquisa exploratória consiste em um processo de entendimento e busca que tem em seus principais objetivos trazer uma abordagem geral de um determinado problema ou assunto sem necessariamente oferecer respostas conclusivas em primeira análise, o que está de acordo com o objetivo da formulação da pesquisa. Tendo em vista os apontamentos apresentados, pretende-se que após o fim de sua leitura, o leitor possua entendimento sobre o tema, porém não necessariamente obtendo respostas absolutas sobre os questionamentos trazidos ao longo do estudo.

A respeito da pesquisa descritiva, entende-se que ela tem como objetivo a realização de uma descrição completa, das características de fenômenos, indivíduos ou populações. Para a utilização deste método, a coleta de dados foi imprescindível, visto que se tratando de características é importante que se possua a maior quantidade possível de informações (KAURAK; MANHÃES; MEDEIROS, 2010). O método descritivo se adequa ao estilo de pesquisa proposto, visto que foi necessário levantar dados sobre renda, *valuation* e investimentos das equipes.

Quanto ao método de abordagem, a presente pesquisa possui caráter dedutivo para a apresentação dos fatos. Isto se deve por ter seu início com uma premissa geral e que, a partir dela deduziu uma conclusão específica. Como salienta Tarski (1956), a dedução é uma técnica poderosa, que auxilia diretamente em construir argumentos precisos e rigorosos em áreas como matemática, filosofia e demais áreas que requerem argumentação clara, coesa e convincente. Esta citação, vem ao encontro do fato de que no mundo esportivo, apesar de haver alto embasamento teórico, ainda possui muita dedução para que se tome atitudes, devido à alta variância nas performances e resultados.

No que diz respeito aos métodos de investigação, esse estudo utilizou os métodos histórico, comparativo e de estudo de caso. No que tange ao método histórico, pode-se comentar que é importante ter noção do que aconteceu no passado para que se possa ter entendimento do que está acontecendo e prever o que pode acontecer no futuro (TEIXEIRA, 2014). Este argumento se mostrou muito válido para a realidade do entendimento da geração de valor nos times de basquete, visto que a evolução do esporte é constante.

No que tange ao método comparativo, é de extrema importância ter como base o conceito trazido por Fachin (2001), que comenta que o uso de comparações é parte fundamental da ciência, o que representa a necessidade de se basear em fatos já comprovados a fim de atingir objetivos finais. No caso da presente pesquisa, salientou-se que a comparação é eminente, visto que a NBA passou por mudanças ao longo de diversos períodos, assim sendo possível entender e analisar diversos períodos. Já utilizando o estudo de caso como método de investigação, foi imprescindível ter como base um caso específico para entender detalhadamente, ou seja, é uma ferramenta poderosa para que se pudesse compreender um ou alguns fenômenos que necessitem amplo conhecimento, de acordo com Kauark; Manhães; Medeiros (2010).

Na análise seguinte, comenta-se sobre as técnicas de pesquisa utilizadas ao longo do estudo. No que se refere às técnicas de coleta de dados, foram utilizadas as técnicas de pesquisa bibliográfica e documental a fim de se obter informações necessárias para as análises. A bibliografia é imprescindível para uma monografia, visto que se usam análises já feitas sobre os assuntos que se deseja explorar. De acordo com Vergara (2007), a pesquisa bibliográfica está entre as mais eficazes formas de obtenção de informações para uma investigação científica, pois a mesma

permite acesso a uma gama de informações que abordam o assunto desde a antiguidade até os dias atuais.

Já sobre a pesquisa documental, é importante salientar que como o presente estudo apresentou inúmeros dados estatísticos, foi necessário que se obtivessem informações quantitativas para este fim. Segundo Gil (2017), a pesquisa documental é uma importante forma de obter dados de diversas áreas de conhecimento, pois ela permite acesso a informações precisas e já constatadas sobre os assuntos em questão. Buscou-se obter dados específicos referentes ao desempenho das equipes, tanto nos resultados esportivos quanto financeiros a partir de relatórios apresentados pela própria NBA.

A análise de dados neste trabalho foi feita com as abordagens quantitativas e qualitativas, de modo que se pode entender as informações de ambas as formas. No que diz respeito a análise quantitativa, ela foi aplicada nas informações numéricas, em sua maioria, visto que se pretendeu analisar dados estatísticos referentes ao ganho de valor e renda das equipes da NBA. Esses resultados foram encontrados por meio de cálculos econométricos, com base nas variáveis apresentadas, de modo que foi possível obter o entendimento das variáveis que mais possuem correlação com os valores e renda apresentados.

Utilizando, também, a abordagem qualitativa, pretendeu-se entender a ideia de modo mais subjetivo, com base em textos e informações de cunho popular, para que ao fim, pudesse-se unir os dados quantitativos e qualitativos em prol de um resultado de pesquisa. Combinar os métodos quantitativos e qualitativos pode gerar maior confiabilidade e certeza sobre os resultados, assim compreendendo de forma mais profunda e abrangente os objetos de estudo, como afirma Denzin e Lincoln (2018).

Por fim, para a análise de dados utilizou-se ainda a análise de conteúdo, a qual consiste em um conglomerado de técnicas para a realização de análises das comunicações, utilizando de processos sistemáticos e, também, objetivos do detalhamento da mensagem passada (BARDIN, 1977). A análise de conteúdo foi utilizada para analisar e interpretar os dados coletados com a pesquisa documental, bem como para interpretar os resultados obtidos pelo modelo econométrico aplicado.

3 REVISÃO DA LITERATURA

No presente capítulo deste estudo foram abordadas as análises já existentes acerca do tema estudado, de modo que se avalie toda a obra já explorada anteriormente. O referencial teórico, ou revisão de literatura, deve buscar o esclarecimento do estudo já realizado sobre o tema, de modo que demonstre, também, como esse embasamento teórico contribuiu para a presente análise (GIL, 2002). Neste capítulo, serão abordados aspectos importantes para o estudo, como os estudos acerca da economia do esporte, o modelo de franquias aplicado pelas ligas norte americanas, a definição de *valuation* em corporações, a maneira como a NBA realiza suas operações e estudo econométrico.

3.1 ECONOMIA DO ESPORTE

Mesmo sendo de áreas do conhecimento diferentes, é intrínseco iniciar este estudo trazendo os esportes para uma abordagem econômica. Dessa maneira, urge realizar uma imersão na economia do esporte, o qual possui análises aprofundadas.

A economia do esporte é a ciência denominada ao estudo da união entre os esportes e a economia. Alinhada com este conceito, salienta-se que as organizações esportivas estão continuamente se aproximando de estruturas já muito conhecidas na economia contemporânea. Isso porque antes definido como uma arte, ou mesmo algo baseado somente no talento, as atividades esportivas hoje já se posicionam como uma área que incorpora estudos e principalmente a racionalidade (WEISS; NORDEN, 2021).

No período contemporâneo, o esporte se encontra com aspectos muito claros quanto ao seu papel na sociedade. De acordo com Proni, Faustino e Silva (2014), a forma como houve a rápida transição do amadorismo para o profissionalismo, fez com que o desporto passasse a ser um negócio e não somente um entretenimento. Dessa forma, em concordância com o fato de ter similaridade a economias conhecidas no mercado, o esporte mostra-se como uma indústria capaz de gerar empregos e riquezas em meio a sociedade. Parte desse crescimento proporcionado ao setor se

deve, fortemente, à rapidez com que se gera e dissipa a informação, desse modo, foi possível ter escalabilidade.

Alvo de grande parte dos estudos econômicos voltados aos esportes são os que possuem times, equipes e clubes. Segundo Goddard e Sloane (2005), existem duas principais razões para o esporte em equipe ser buscado assiduamente para estudos econômicos, sendo primeiro deles a possibilidade de poder substituir o laboratório pelos campos e quadras. Para o estudo de uma prática esportiva, é possível observar à olho nu, visto que se tem eventos públicos sobre a todo momento. A segunda razão é a de que as grandes ligas se sujeitam à várias formas de comportamento de times, gerando uma impressão de que seriam anticompetitivas em uma indústria considerada comum. Dito isso, geram importantes questionamentos quanto às políticas de concorrência no esporte.

No que tange à competitividade neste setor, apontado em estudos realizados por Kesenne (2019), existem aspectos de grande relevância e que explicam o aumento ou declínio da competitividade em determinadas ligas desportivas. As formas encontradas, que possivelmente gerem balanço competitivo em esportes coletivos, são os métodos de *salary cap* e a abolição do *transfer market*.

Tendo sido colocado em prática pela primeira vez na temporada de 1984-85, na liga norte americana de basquete, o *salary cap* consiste em uma regra utilizada em determinadas competições esportivas, a qual limita o quanto cada equipe pode gastar no pagamento de salário de seus elencos. Conforme foi se aplicando o *salary cap* nas demais ligas, surgiu a ideia de conceder o direito de as equipes excederem o limite do *cap*, porém tendo que realizar o pagamento de “multas” de alto valor. Dessa forma, geram-se profundas análises das equipes ao desejarem investir mais capital em atletas e pagar determinadas taxas ou se manter dentro do limite e não possuírem custos extras. Esta prática, iniciada no basquetebol dos Estados Unidos da América, tomou formas diferentes para cada um dos esportes, porém tem a sua essência aplicada nas principais ligas americanas (STOUDOHAR, 1998).

Já o *transfer market* é a prática mais comum vista nos esportes, onde se facilita a contratação de profissionais. Em determinados períodos do ano se abrem as janelas de transferência de atletas, onde cada equipe pode negociar a contratação de novos jogadores. Nestes períodos, cada equipe pode contatar outro clube para realizar a compra dos direitos de um jogador. Ou seja, não há nada que impeça um clube de realizar a contratação de determinado atleta se esse estiver de acordo em pagar a

multa rescisória do contrato que este mesmo indivíduo possui com o seu clube atual, como cita Thomas (2014).

Retornado às soluções propostas por Kesenne (2019), a correta utilização do *salary cap* gera maior equilíbrio à competição aplicada, visto que todas as equipes têm o mesmo valor para gastar em salários. Possuindo valores similares a gastar (com exceção aos times que se sujeitam à exceder os limites e pagar multas), existe uma importante tendência de geração de maior competitividade entre as equipes, visto que, necessitando de um elenco completo, é preciso alocar os recursos corretamente a fim de não se pagar demais à um número pequeno de atletas e, em contrapartida, pouco à grande maioria dos componentes do grupo. Já sobre a aplicação do *transfer market*, sugere-se que se deva abolir o sistema hoje utilizado em sua maioria no mercado europeu, visto que ele gera facilidade aos times com mais capital para que possam contratar os atletas que desejarem, sem haver nada que os impeça.

3.1.1 Franquias

Historicamente, pode-se citar que a origem das franquias se deu em torno do século XII, onde após a guerra civil ocorrida nos EUA, uma empresa de costura chamada Singer criou uma rede de revendedores na extensão norte-americana. Ao que tudo indica, o sistema de franquias não foi inventado com base em criatividade ou mesmo a necessidade de inovar no ramo dos negócios, mas sim por conta de uma necessidade implicada por um momento em que se encontravam dificuldades em determinados setores (MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, 2005).

De acordo com Melo e Andreassi (2012), o sistema de franquias é muito aplicado pela possibilidade que ele gera de ganhos em escala, ou seja, consegue atrair investimentos. De modo geral, essa forma de organização empresarial requer que se crie uma padronização nas operações de determinada companhia, de modo que minimize os riscos de geração de uma má imagem de um negócio, visto que ao estabelecer esse modelo, toda e qualquer unidade da mesma marca se estabeleça e opere da mesma forma.

Nos mercados dos Estados Unidos da América e Europa, o modelo de *franchising* tem grande participação nas operações empresariais de suas respectivas

economias, onde estima-se que cerca de 30% das empresas tenham aderido ao mesmo. Este modelo de negócio, quando aplicado fora do setor esportivo, tende a utilizar uma marca já consolidada no mercado, e explorar seu padrão de qualidade e funcionamento para ganhar espaço em determinado mercado (MURTA, 2013).

3.1.2 Valuation

Sendo uma forma de avaliação empresarial, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2015), o *valuation* tem sua origem na língua inglesa. Este, é utilizado para apresentar um panorama geral de como as empresas estão situadas no mercado, para que com essas informações os investidores possam realizar a tomada de decisão sobre realizar ou não investimentos em companhias. Dentro desta análise, o *valuation* contempla a posição atual de mercado e a previsão futura sobre os retornos esperados para com as empresas.

Ainda de acordo com o Sebrae (2015), as empresas podem ter seu *valuation* avaliado por necessidades judiciais, em processos de fusão ou aquisição, separação de bens e para finalidades exclusivamente dos departamentos de contabilidade. Entre os benefícios de possuir a constatação do valor que cada instituição tem, citam-se o entendimento de aspectos que valorizam ou desvalorizam o negócio, investigar a quantidade de investimento que é possível ser feita, identificar características importantes que corroboram para a geração de valor e entender o crescimento ou decréscimo de determinada empresa ao longo de um período.

De modo geral, para ser considerada como agregadora de valor, empresas necessitam apresentar retorno financeiro maior do que os valores investidos, ou seja, precisa-se apresentar lucro em suas operações. A geração de lucro em cima de um custo operacional é determinada como o valor agregado de uma instituição. Empresas que atingem a marca de um valor agregado positivo em um espaço de tempo, são consideradas como geradoras de valor (ASSAF NETO, 2021).

Ainda de acordo com Assaf Neto (2021, p. 2):

Empresas que transmitem ao mercado uma perspectiva contínua de resultados econômicos positivos são classificadas como empresas de valor, capazes de promover a maximização da riqueza de seus proprietários. Essa situação costuma refletir-se na valorização dos preços de mercado das ações da empresa.

Valuation, como incita o seu próprio nome, é a busca pelo valor. Se tratando de empresas, entende-se que a descoberta desse montante que deve expressar a posição de mercado não possa ser calculada de maneira simples, ou seja, é extremamente necessário que se faça um estudo robusto em torno do conceito. É preciso identificar e gerar entendimento sobre a essência do negócio em questão, bem como o setor que se está situado e, também, quais as ideias desta mesma companhia para os anos que se aproximam (KOLLER; DOBBS; HUYETT, 2010).

Para a análise do valor de uma empresa, segundo Assaf Neto (2021), devem ser utilizados algumas etapas pré-definidas a fim de ter maior assertividade no resultado, podendo-as citar a seguir:

- Análise da performance da empresa com o passar dos anos, aspectos positivos e negativos sobre sua estrutura;
- Análise das possíveis variáveis macroeconômicas que possuem relação com o setor de determinada empresa;
- Estudo sobre o mercado em que se está atuando;
- Estudo acerca das empresas concorrentes;
- Análise das projeções financeiras;
- Estudo sobre a estrutura da empresa;
- Estudo sobre o risco e capital.

De acordo com Frezzati (2002), pode-se utilizar um instrumento alternativo para a realização do cálculo de valor entre empresas. O uso do *Market Value Added* (MVA), é de extrema importância para atingir resultados esperados no que diz respeito ao valor gerado por determinadas instituições. Esse instrumento consiste na seguinte fórmula:

$$\text{Valor de mercado} = (\text{Ativos operacionais} - \text{Passivos operacionais}).$$

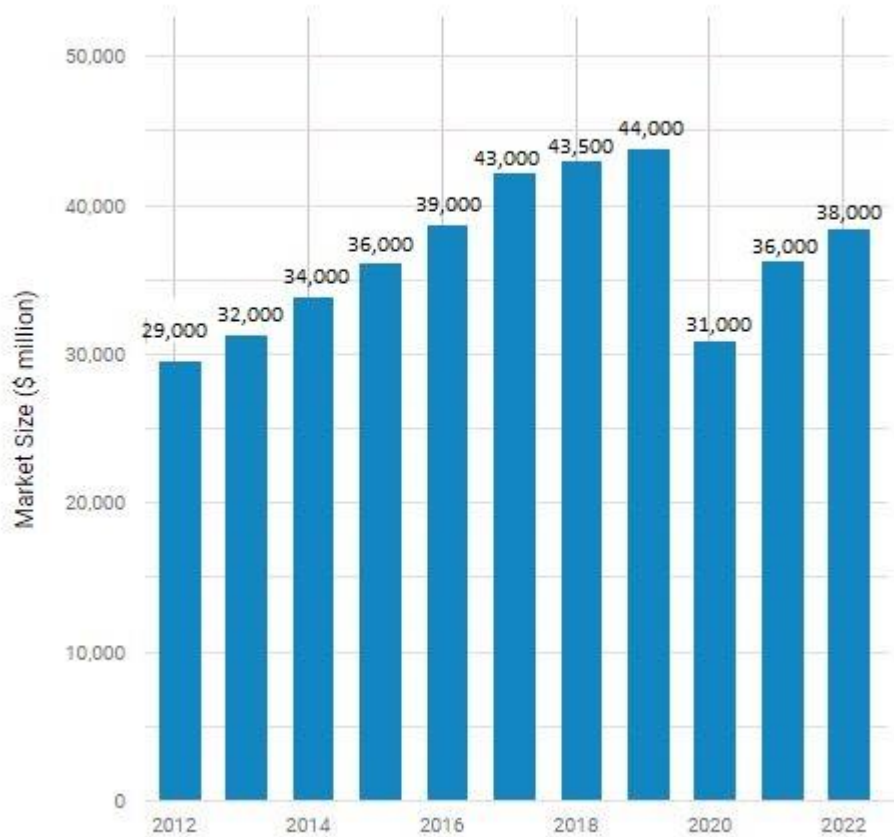
3.2 ESPORTES AMERICANOS

Com o intuito de entender o cenário macro dos esportes praticados nos EUA, apresentam-se informações e dados de extrema relevância para o presente projeto.

De acordo com o estudo apresentado por Nascimento (2014) a indústria esportiva nos Estados Unidos da América, possui grande força em meio ao entretenimento. Lá, se destacam 4 principais esportes, sendo eles o futebol americano, basquetebol, baseball e hóquei sobre o gelo. O expoente principal destas ligas é o capital que a envolve, de modo que faça com que os atletas possuam alta renda e popularidade. Essas quatro modalidades representam respectivamente as quatro ligas de maior renome no país. Elas são, NFL (*National Football League*), NBA (*National Basketball Association*), MLB (*Major League Baseball*) e NHL (*National Hockey League*).

No ano de 2022, segundo o IBISWorld (2023), o mercado esportivo estadunidense apresentou um valor de mercado de cerca de 39,1 bilhões de dólares, representando um aumento contínuo quando comparado aos dois anos anteriores. Neste período observou-se uma tendência de recuperação do setor após a baixa demanda causada pela pandemia do Covid-19, que se deu início no ano de 2020. Ao longo do período marcado por *lockdowns*, eventos sem público, evidenciou-se uma brusca queda nos valores arrecadados pelos setores do entretenimento, o setor esportivo não foi diferente. Contudo, estima-se que no ano de 2023 a indústria esportiva movimentará cerca de 39,6 bilhões de dólares, dando sequência à propensão de crescimento deste setor. Na sequência mostra-se a figura 1 exemplificando as variações do valor do mercado esportivo nos últimos dez anos.

Figura 1: Tamanho do mercado esportivo



Fonte: Adaptada de IBISWorld, 2023.

Portanto, entende-se que, diante do gráfico apresentado, após grande recessão no ano de 2020, a indústria esportiva está encontrando o rumo do sucesso novamente, visto que números de tendência e previsão demonstram o mesmo (IBISWORLD, 2023).

3.2.1 Prática organizacional dos esportes americanos

Os esportes norte-americanos possuem uma forma de operação peculiar, quando comparada aos demais torneios esportivos praticados nos outros países do globo. Parte disso, se deve ao fato de estarem organizados em franquias, ou seja, cada uma das equipes não se constitui somente de um time, mas sim de uma robusta e completa organização que possui investimentos e diversas fontes de renda. Quando comparados aos clubes do futebol europeu, por exemplo, nota-se uma diferença gritante na forma como se está organizada (WHEATLEY, 2012).

Ainda de acordo com Wheatley (2012), entende-se que enquanto parte dos esportes apresentam hierarquia em suas ligas, os americanos possuem uma espécie de monopólio. No futebol, por exemplo, nota-se que existem divisões separando os campeonatos, onde a primeira divisão concentra os principais times atuando em determinado período. A segunda divisão é a próxima nesta hierarquia esportiva, sendo assim continuamente. Em diversos países do mundo, esses métodos hierárquicos garantem a rotatividade entre equipes que avançam para as divisões superiores.

Uma comparação importante de ser realizada é a das ligas Inglesas com as Norte-Americanas. Na principal competição de futebol do Reino Unido, a *Premier League*, todos os vinte times se enfrentam duas vezes ao longo da temporada. Ao fim dela, as três equipes com menor pontuação são rebaixadas para a *Football League Championship*, considerada a divisão de acesso da liga principal. Do mesmo modo que três das equipes melhor colocadas irão garantir vaga para fazer parte da competição principal na temporada seguinte (SZYMANSKI, 2003).

Ainda de acordo com Szymanski (2003), essa prática garante oportunidade para com outras equipes que praticam o mesmo esporte. Já nas ligas norte-americanas, apesar de existirem competições alternativas, como o caso da *G-League* (Liga de Desenvolvimento da NBA), não existe a possibilidade de uma franquia ser movida para a liga de desenvolvimento devido à mau desempenho e outra ocupar seu lugar. Em nenhuma das quatro principais ligas esportivas do país esse tipo de prática ocorre.

Em concordância com a ideia de que os esportes americanos formam um “monopólio” com suas atividades, Noll (2003) cita que no mercado esportivo estadunidense existe a prática de direitos territoriais. Em ligas esportivas fechadas, nas quais não existe alternância de times competindo e rebaixamentos, como os exemplos de MLB, NBA, NFL e NHL, cada equipe possui o direito exclusivo de exercer suas atividades profissionais para determinado esporte naquela cidade (com exceção das cidades de Los Angeles e Nova Iorque por serem polos movimentados).

Seguindo com a ideia de Noll (2003), tal método garante às equipes que independentemente de quão bem ou mal se desempenhou durante determinada temporada, não haverá outra equipe que poderá se instalar em seu território. Parte da decisão de manter os direitos territoriais se deve aos fãs, já que preferem possuir um único time para atrair bons profissionais, ao invés de gerar uma competição interna entre potenciais duas equipes.

3.3 NATIONAL BASKETBALL ASSOCIATION (NBA)

Voltando à uma análise direcionada à *National Basketball Association*, a qual este estudo está direcionado, pretende-se destrinchar a estrutura da liga, bem como a forma de operação e calendário.

Segundo a NBA, ([19--]) conforme cita seu *website*, a liga se autodefine em mais do que somente uma competição de basquete. Buscam, por meio do esporte, promover inspiração e conexão para pessoas em todos os lugares.

Acreditamos na importância do engajamento e do poder do esporte em criar conexões entre pessoas de diferentes culturas e histórias - o que fomenta importantes diálogos sobre problemas críticos, incentiva diversas comunidades e ajuda pessoas a melhor entender uns aos outros e ao mundo ao redor de nós (NBA, [19--], s.p.).

Em tradução livre, a Associação Nacional de Basquetebol consiste na liga profissional de basquete nos Estados Unidos da América. Sua fundação ocorreu em 1946 sob o nome de *Basketball Association of America* (BAA). O nome de NBA se deu forma somente no ano de 1949, quando houve uma fusão entre a BAA e a já existente NBL, unificando assim a liga que se conhece atualmente (PEDROSA, 2021).

Ainda de acordo com Pedrosa (2021), a união entre a BAA e a NBL foi o primeiro grande passo para a popularização do esporte nos EUA. Um país onde o Futebol Americano possuía grande relevância, naquele período recebia um esporte com potencial de se tornar algo mundialmente popular. É claro que, naquele período, parte da popularidade da NBA era provida pelos grandes times, ou seja, dos mais vencedores. Dito isso, observa-se o surgimento das principais hegemonias já vistas na liga, como o exemplo do Boston Celtics, o qual venceu a NBA oito vezes consecutivas entre as décadas de sessenta e setenta.

Já na década de oitenta, a liga era classificada como causadora de prejuízo, com baixo nível de público e de televisionamento. Porém, houve uma alteração no conselho da associação que foi o divisor de águas para a obtenção do sucesso, a nomeação de David Stern como comissário da NBA. Stern, assumiu a posição no ano de 1984, onde iniciou práticas incisivas de marketing em cima das atividades propostas pela liga. No período, alguns fatores foram benéficos para a popularização, os quais pode-se citar o aumento de televisões à cabo, festividades anuais contendo os melhores atletas, e o surgimento de estrelas que mudariam o patamar do esporte (BRITANNICA, [20--]).

No que tange a atletas que elevaram a popularidade da NBA para níveis acima do que se encontrava, é intrínseco relacionar o tópico ao considerado melhor jogador de todos os tempos, Michael Jordan. De acordo com o portal Olympic Games (20--), ele foi vencedor de duas olímpiadas com o time de seu país, seis campeonatos da NBA, assim possuindo reconhecimento mundial por conta de suas conquistas ao longo da carreira.

3.3.1 A estrutura da liga

Contendo vinte e nove times dos Estados Unidos da América e uma equipe do Canadá, a NBA é considerada o torneio de nível competitivo mais alto do esporte em todo o mundo. Estruturalmente, as trinta equipes que compõem esta organização são divididas em duas conferências principais, leste e oeste, onde cada uma das conferências possui quinze equipes. Ainda, além da separação por conferência, há também uma segmentação por divisões, onde existem seis delas: *Central, Atlantic, Northwest, Pacific, Southwest, Southeast* (PHILLIPS *et al*, 2017). Na sequência apresenta-se o quadro 1, o qual elenca todas as equipes que compõem a liga e suas respectivas conferências e divisões.

Quadro 1: Organização das equipes da NBA

OESTE	LESTE
Pacific	Atlantic
Golden State Warriors	Boston Celtics
Los Angeles Clippers	Brooklin Nets
Los Angeles Lakers	New York Knicks
Phoenix Suns	Philadelphia 76rs
Sacramento Kings	Toronto Raptors
Southwest	Central
Dallas Mavericks	Chicago Bulls
Houston Rockets	Cleveland Cavaliers
Memphis Grizzlies	Detroit Pistons
New Orleans Pelicans	Indiana Pacers
San Antonio Spurs	Milwaukee Bucks
Northwest	Southeast
Denver Nuggets	Atlanta Hawks
Minnesota Timberwolves	Charlotte Hornets
Oklahoma City Thunder	Miami Heat
Portland Trailblazers	Orlando Magic
Utah Jazz	Washington Wizards

Fonte: Adaptado de NBA, 2023b.

De acordo com a NBA Stuffer (20--), a agenda de jogos da NBA é formulada com dois principais objetivos, alcançar um balanceamento entre as equipes, de modo que a competição alcance o nível mais alto de competitividade e a redução de custos. A organização dos jogos de temporada regular (etapa classificatória) ocorre com cada equipe jogando oitenta e duas partidas, sendo distribuídas em:

- Quatro jogos contra os outros quatro times da sua divisão;
- Quatro jogos contra seis times da mesma conferência, mas não da mesma divisão (escolhido aleatoriamente);
- Três jogos contra os demais quatro times da conferência;
- Dois jogos contra cada equipe da conferência oposta.

Na fase final da competição, denominada *Playoffs*, classificam-se os 8 melhores times de cada conferência, de modo que o primeiro colocado enfrente o oitavo, segundo contra o sétimo e assim consecutivamente. Todavia, com adição de novas estratégias, essa classificação possui algumas peculiaridades (NBA, 2019).

No ano de 2020, foi anunciada uma adição na forma de classificação do sétimo e oitavo colocados de cada conferência. Antes, classificados diretamente para a pós temporada, necessitam participar de um rápido torneio que contempla o sétimo,

oitavo, nono e décimo colocados de cada conferência. O torneio de *Play-in*, consiste em um jogo entre sétimo e oitavo colocados, valendo a sétima vaga nos playoffs, onde o perdedor tem a possibilidade de jogar mais uma partida contra o vencedor do nono contra décimo colocado, para então definir a oitava vaga à fase decisiva da competição (MOLSKI, 2023).

Ainda de acordo com a NBA (2019), nos playoffs, cada enfrentamento é considerado uma série de jogos, tendo em vista que as equipes se enfrentam no máximo em sete partidas. Ou seja, aquele que vencer quatro partidas primeiro avança para a próxima fase. As oito equipes que se enfrentam dentro de cada divisão buscam vencer o título de sua conferência para que, ao fim, se classifiquem à grande final da competição, que reúne o vencedor de cada conferência.

Segundo LoBianco (2023), cada série de playoffs tem a organização dos sete jogos de modo que a equipe com a melhor campanha na temporada regular sedie quatro dos sete jogos a serem disputados, gerando a ela uma vantagem competitiva contra o adversário. Desse modo, o time com aproveitamento superior terá o direito de ser o mandante nos jogos um, dois, cinco e sete.

3.4 ESTRUTURA DE OWNERSHIP DA LIGA

Neste fragmento da pesquisa pretende-se explicar brevemente o formato adotado pela NBA no que tange a organização das equipes, bem como o modelo geral adotado por cada uma delas. Tendo em vista que as equipes da NBA não somente praticam um esporte, mas também fazem parte das receitas totais do entretenimento nacional, urge salientar o modelo de *franchising* adotado por ela.

De acordo com Battista (2019), a NBA se diferencia das demais ligas ao redor do mundo exatamente pela forma como atua no mercado. Porém, para descrever o que tanto as diferencia é preciso entender os aspectos de relevância, cujos elevam drasticamente os padrões de execução da associação. Primeiro aspecto é o marketing praticado pela liga e pelas equipes, que é de alto investimento. Em segunda análise, cada equipe possui licença total sobre a sua marca, pois quando uma equipe está entre os trinta times que compõem a NBA, passa-se a ter total propriedade do nome que se estampa nas camisetas, ginásios e campanhas de publicidade. O segundo aspecto, é trazido como o de maior dimensão para o sucesso adquirido pela NBA,

visto que ele funciona com grande similaridade às grandes franquias vistas ao redor do mundo.

A liga tomou tamanhas proporções, que começou a atrair atenção de bilionários ao redor do mundo. Em 2014, Steve Ballmer, que foi executivo e CEO da Microsoft, realizou a compra do Los Angeles Clippers pelo valor de dois bilhões de dólares, o que foi a compra mais cara registrada em toda a história da NBA até o período. Tal fato demonstra que, mesmo não possuindo contato direto com o ramo esportivo, o empresário decidiu investir em uma franquia da NBA pois enxergava ali possibilidades de crescimento e expansão da liga (LIEDEKERKE, 2017).

De acordo com Tsai (2020), cofundador do grupo Alibaba e dono da franquia do Brooklyn Nets, a NBA se mostrou um negócio que gera grande interesse aos investidores, visto que possui um sistema onde todas as franquias podem fazer o uso da mesma riqueza (provida pelas regras de *salary cap*). Se tratando de receita, todo resultado gerado é dividido igualmente entre as trinta franquias, ou seja, somente a receita local, provida da venda de ingressos e demais produtos exclusivos das equipes, depende da forma como a equipe coordena suas operações.

3.4.1 Receita das equipes da NBA

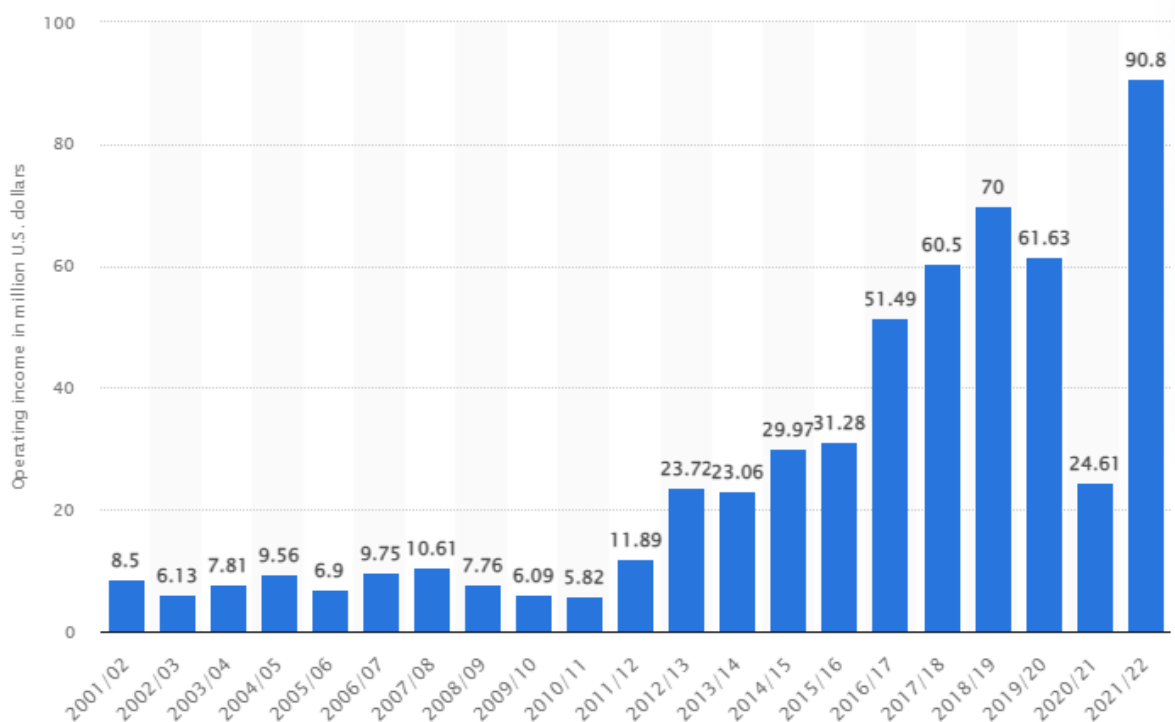
Nesta seção, pretende-se comentar a respeito da forma como os times e a própria NBA geram suas receitas ao longo das temporadas. Bem como, reforçar as peculiaridades que esta liga tem quando comparada aos demais esportes.

Tópico de muitas discussões entre os donos das franquias e demais membros da associação, o *revenue sharing*, que pode ser entendido como a distribuição das receitas, é um dos aspectos principais quando se trata dos valores arrecadados pela liga. Assinado pela associação dos atletas e pelos donos das franquias, o acordo de *revenue sharing* consiste em uma prática onde as receitas obtidas são divididas entre as franquias, sendo ela feita de duas maneiras diferentes. A primeira forma utilizada é realizando a divisão parcial de toda a receita obtida que provém da mídia não local, para os casos de jogos transmitidos nacionalmente, e não somente em regiões específicas. A segunda forma consiste em dividir as receitas de franquias situadas em grandes mercados para as localizadas em mercados menores (ADAMS, 2010).

Evidencia-se que a estratégia de distribuição de renda tem bom funcionamento, quando comparada ao objetivo que ela possui, pelo fato de que na temporada 2021/22 da NBA, duas das trinta equipes que compõem a liga foram responsáveis por distribuir cerca de oitenta e oito milhões de dólares com equipes consideradas de mercados menores. Ambas as duas equipes estão localizadas no estado da Califórnia, uma das regiões mais populares dos Estados Unidos. Além das duas equipes mencionadas, outras oito franquias foram responsáveis por alocar cerca de setenta e cinco milhões de dólares às equipes de mercados menos competitivos (WOJNAROWSKI, 2023).

De acordo com Gough (2023), a receita operacional médias das franquias da NBA atingiu o seu pico durante a temporada de 2021/2022, na qual atingiu-se a o valor de noventa milhões de dólares por equipe, o que se mostra está totalmente acima dos valores arrecadados em anos anteriores. A figura a seguir mostra uma comparação que se inicia no ano de 2001 e vai até 2022.

Figura 2: Receita operacional média das franquias da NBA



Fonte: Adaptada de Gough, 2023.

Ainda segundo dados apresentados por Gough (2023), apesar da grande recessão visualizada na temporada de 2020/2021, devido à pandemia, evidencia-se

que a tendência de aumento é retomada em 2021/2022. Desse modo, estima-se que o mercado de basquete profissional nos EUA possui potencial para alavancar mais seus resultados financeiros.

3.5 ECONOMETRIA

No presente ponto, serão explanados conceitos, fórmulas e aplicações do ramo da econometria. Área do qual serão utilizados métodos a fim de se obter resultados que possam explicar a influência de variáveis na geração de valor de equipes de basquetebol. Dessa forma, a seguir, se entenderão aspectos de relevância para o estudo.

De acordo com Biage (2012), a econometria pode ser diretamente relacionada ao significado literal de seu nome, o qual quer dizer medida econômica. Contudo, esta área do conhecimento, abrange além de somente às “medidas da economia”. Entre os conceitos base para se obter o entendimento acerca da econometria estão a determinação, de forma empírica, das leis econômicas e o levantamento de pontuais hipóteses econômicas voltadas aos problemas, podendo assim estabelecer suas respectivas comprovações. Ainda sobre as áreas abordadas pelo estudo econométrico, constata-se que é com base na mesma que se possibilita a realização de análises quantitativas com base em acontecimentos econômicos sólidos, utilizando-se o desenvolvimento de teorias e de observação simultânea.

No que diz respeito à aplicação dos métodos econométricos, depara-se com várias escolas de pensamento que abordam estas análises, porém Hoffman (2016) apresenta uma delas, a metodologia clássica, dentre a qual baseia-se nos seguintes aspectos:

- Exposição da teoria ou hipótese;
- Especificação do modelo matemático da teoria;
- Especificação do modelo estatístico e econométrico;
- Obtenção dos dados;
- Estimação dos parâmetros do modelo econométrico;
- Teste de hipóteses;
- Projeção ou previsão;
- Uso do modelo para fins de controle ou de política.

3.5.1 Regressão Linear

Nesse fragmento do estudo, diante da necessidade de expandir os conceitos acerca da econometria, urge salientar sobre as formas de realizar os cálculos. Desse modo, pretende-se abordar o modelo econométrico de regressão linear.

O método de regressão, com sua utilização na estatística moderna, se define ao estudo de uma variável que possui determinada dependência, em função de uma ou mais variáveis de cunho explanatórias. De modo geral, o principal objetivo de uma análise de regressão é gerar estimativa ou até mesmo de prever o quanto a variável dependente tem como valor médio a partir das mudanças ocorridas no valor das variáveis explicativas (MAIA, 2017).

Abordando a teoria de Wooldridge (2018), que busca ser mais prático nos termos utilizados para descrever a aplicação do método de regressão, tem-se a definição de x e y como duas variáveis representando um conjunto de seres, no qual deseja-se explicar a variação que x tem baseado nas alterações sofridas por y , eis a exemplificação exata deste método. Para colocar em prática o dito método, desenvolve-se a seguinte equação

$$y = \beta_0 + \beta_1 x + u.$$

Ainda de acordo com Wooldridge (2018), esta é a fórmula que define o método de regressão linear simples. Aprofundando o entendimento sobre a fórmula apresentada, salienta-se que y e x se definem respectivamente como variável explicada e explicativa. A variável u é considerada o termo de erro da análise, ou seja, pretende inserir no cálculo uma porcentagem que se refere às variáveis diferentes de x que podem interferir na variação sofrida por y . Já a interferência do β_1 nessa equação consiste em ser o parâmetro que representa a inclinação entre os expoentes x e y , o qual mantém inalterado os demais fatores em u . Por fim, o último componente da fórmula se dá pela presença do β_0 , o qual é considerado o fator constante desse cálculo.

3.5.2 Correlação

Para finalizar a análise dos termos cruciais que possuem ligação direta aos modelos econométricos, pretende-se explicar o conceito de correlação a seguir. Termo o qual possui peso importante para com a realização do presente projeto, visto que o grande foco desta pesquisa é a de entender quais as variáveis que mais possuem relevância na geração de valor das equipes da NBA.

De acordo com Ribeiro (2009), o conceito geral da correlação é o de se estudar o grau de relação que duas ou mais variáveis possuem, de modo que se entenda se estas são independentes ou proporcionam variação às demais. No que tange aos princípios básicos, dentre os quais pode-se citar dois principais, a existência da correlação lógica e a correlação ilusória. Analisando a abordagem lógica, entende-se que esta possui evidências claras no que diz respeito ao que causam suas variáveis, contudo, na análise das consideradas ilusórias, não é possível encontrar explicação lógica para determinada variação.

Assim o tamanho de uma população de insetos pode estar correlacionado com a altura de algum tipo de erva ou, pode ser simplesmente uma função do tempo. Pode não haver relação ecológica entre as plantas e os insetos. A população de insetos pode depender de outras variáveis que não necessariamente a altura das ervas (RIBEIRO, 2009, p. 153).

Em uma análise de correlação, não é necessário justificar as relações geradoras de causa e efeito, de qual variável é dependente ou independente, visto que o estudo mostra apenas o grau de relacionamento entre determinadas variáveis, assim podendo gerar um fator numérico que demonstre como as variáveis estudadas se comportam diante das demais. Contudo, é de grande importância para a realização do estudo acerca de uma correlação, possuir um nível de significância apurado para o estudo, visto que ele possui grande representatividade sobre o resultado obtido ao fim da análise (LIRA, 2004).

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Perante uma análise conceitual da estrutura da NBA, pode-se compreender o quão complexa é a mesma, complexidade cuja faz com que a liga seja uma das maiores competições esportivas presentes no mundo. Porém, apesar de compreender a dimensão que a associação tem em seu país, é importante buscar minuciosamente dados que venham a fortalecer o fato da NBA possuir tamanha relevância no setor esportivo. Com base nisso, pretende-se apresentar um conjunto de dados e suas respectivas análises sobre o mercado do basquetebol nos Estados Unidos da América.

Abordam-se, portanto, três diferentes contextos englobados pela *National Basketball Association*, a geração de valor nas franquias atuantes na liga, a fonte de renda dessas franquias e o impacto da liga na economia estadunidense, para que ao fim, chegue-se à uma conclusão sobre esse complexo mercado com embasamento teórico e prático.

4.1 ASPECTOS DE RELEVÂNCIA PARA A VARIAÇÃO DO VALUATION

Nesta seção apresenta-se os dados levantados e todos demais cálculos que demonstram explicação para o ganho de valor das equipes da NBA. As informações buscadas são todas com base na temporada de 2022/23, a qual terminou no mês de julho de 2023, assim podendo proporcionar a divulgação dos resultados e análises financeiras das franquias.

4.1.1 Aspectos Financeiros

Apresenta-se, em primeira análise, os dados financeiros obtidos para a realização do cálculo de regressão a fim de gerar o entendimento de quais variáveis possuem maior relevância para a geração de valor nas franquias da NBA. A seguir, na tabela 1, apresentam-se as informações financeiras das equipes componentes da liga.

Tabela 1: Dados financeiros da temporada 22/23

Franquia	Valor de Mercado	Dívidas	Divisão da Receita da Liga	Receita Operacional
Atlanta Hawks	\$ 1.975.000.000	\$ 256.750.000	\$ 282.000.000	\$ 84.000.000
Boston Celtics	\$ 4.000.000.000	\$ 200.000.000	\$ 361.000.000	\$137.000.000
Brooklyn Nets	\$ 3.500.000.000	\$ 280.000.000	\$ 405.000.000	\$ -34.000.000
Charlotte Hornets	\$ 1.700.000.000	\$ 204.000.000	\$ 269.000.000	\$ 94.000.000
Chicago Bulls	\$ 4.100.000.000	\$ 164.000.000	\$ 352.000.000	\$135.000.000
Cleveland Cavaliers	\$ 2.050.000.000	\$ 225.500.000	\$ 325.000.000	\$ 74.000.000
Dallas Mavericks	\$ 3.300.000.000	\$ 99.000.000	\$ 364.000.000	\$143.000.000
Denver Nuggets	\$ 1.930.000.000	\$ 289.500.000	\$ 273.000.000	\$ 67.000.000
Detroit Pistons	\$ 1.900.000.000	\$ 209.000.000	\$ 278.000.000	\$ 92.000.000
Golden State Warriors	\$ 7.000.000.000	\$1.120.000.000	\$ 765.000.000	\$206.000.000
Houston Rockets	\$ 3.200.000.000	\$ 192.000.000	\$ 350.000.000	\$113.000.000
Indiana Pacers	\$ 1.800.000.000	\$ 252.000.000	\$ 264.000.000	\$ 65.000.000
Los Angeles Clippers	\$ 3.900.000.000	\$ 78.000.000	\$ 362.000.000	\$ 12.000.000
Los Angeles Lakers	\$ 5.900.000.000	\$ 59.000.000	\$ 465.000.000	\$115.000.000
Memphis Grizzlies	\$ 1.650.000.000	\$ 363.000.000	\$ 272.000.000	\$107.000.000
Miami Heat	\$ 3.000.000.000	\$ 420.000.000	\$ 326.000.000	\$ 83.000.000
Milwaukee Bucks	\$ 2.300.000.000	\$ 322.000.000	\$ 352.000.000	\$ 51.000.000
Minnesota Timberwolves	\$ 1.670.000.000	\$ 233.800.000	\$ 271.000.000	\$ 87.000.000
New Orleans Pelicans	\$ 1.600.000.000	\$ 224.000.000	\$ 268.000.000	\$ 94.000.000
New York Knicks	\$ 6.100.000.000	\$ 244.000.000	\$ 452.000.000	\$155.000.000
Oklahoma City Thunder	\$ 1.875.000.000	\$ 187.500.000	\$ 274.000.000	\$129.000.000
Orlando Magic	\$ 1.850.000.000	\$ 203.500.000	\$ 272.000.000	\$ 98.000.000
Philadelphia 76ers	\$ 3.150.000.000	\$ 126.000.000	\$ 345.000.000	\$ 87.000.000
Phoenix Suns	\$ 2.700.000.000	\$ 243.000.000	\$ 302.000.000	\$ 87.000.000
Portland Trail Blazers	\$ 2.100.000.000	\$ 189.000.000	\$ 291.000.000	\$ 81.000.000
Sacramento Kings	\$ 2.030.000.000	\$ 568.400.000	\$ 279.000.000	\$ 29.000.000
San Antonio Spurs	\$ 2.000.000.000	\$ 180.000.000	\$ 306.000.000	\$ 99.000.000
Toronto Raptors	\$ 3.100.000.000	\$ 186.000.000	\$ 299.000.000	\$ 86.000.000
Utah Jazz	\$ 2.025.000.000	\$ 303.750.000	\$ 308.000.000	\$ 58.000.000
Washington Wizards	\$ 2.500.000.000	\$ 175.000.000	\$ 291.000.000	\$ 90.000.000

Fonte: Adaptado de Ozanian, Teitelbaum, 2023.

A tabela 1 demonstra quatro aspectos relevantes para o presente estudo. A primeira coluna apresenta o valor real de cada franquia da *National Basketball Association* no ano de 2022. Na coluna seguinte, constam os valores das dívidas que cada franquia possuía no fechamento da temporada analisada. Já na terceira coluna, pode-se notar os valores de *Revenue Sharing* que cada franquia da liga recebeu ao

longo do período analisado. Por fim, mostra-se na quarta coluna os valores de receita operacional de cada uma das franquias no mesmo período.

Pode-se notar, em primeira análise, que as franquias com maior valor de mercado são Golden State Warriors e New York Knicks, ao mesmo tempo que o próprio Golden State Warriors é a equipe com maior quantidade de dívida. Outro aspecto importante é o o valor de dívidas da franquia de Sacramento, o qual possui valor de mercado baixo comparado aos demais e mesmo assim alto valor em dívidas.

4.1.2 Aspectos Práticos

Na presente seção do estudo, apresentam-se os aspectos práticos voltados às franquias da NBA. Na busca por essas informações, considerou-se as estatísticas que possuíam possível relevância para a variação do *valuation* das equipes. A tabela 2, apresentada na sequência, demonstra métricas de mercado das equipes componentes da liga.

Tabela 2: Estatísticas da marca de cada franquia

Franquias	Mercado de TV	População Região Metropolitana	Seguidores no Instagram
Atlanta Hawks	2.649.000	6.020.364	2.100.000
Boston Celtics	2.490.000	4.873.019	6.500.000
Brooklyn Nets	1.490.600	19.216.182	4.300.000
Charlotte Hornets	1.291.000	2.636.883	2.000.000
Chicago Bulls	3.472.000	9.458.539	8.200.000
Cleveland Cavaliers	1.512.000	2.048.449	12.400.000
Dallas Mavericks	2.963.000	7.573.136	2.800.000
Denver Nuggets	1.798.000	2.932.415	1.800.000
Detroit Pistons	1.863.000	4.319.629	1.300.000
Golden State Warriors	2.653.000	4.731.803	30.600.000
Houston Rockets	2.570.000	7.066.141	5.600.000
Indiana Pacers	1.183.000	2.074.537	2.400.000
Los Angeles Clippers	1.720.500	13.214.799	22.800.000
Los Angeles Lakers	4.014.500	13.214.799	4.200.000
Memphis Grizzlies	620.000	1.346.045	1.400.000
Miami Heat	1.693.000	6.166.488	5.700.000
Milwaukee Bucks	922.000	1.575.179	4.600.000
Minnesota Timberwolves	1.887.000	3.654.908	2.500.000
New Orleans Pelicans	664.000	1.270.530	2.400.000
New York Knicks	5.962.400	19.216.182	3.300.000
Oklahoma City Thunder	755.000	1.408.950	5.200.000
Orlando Magic	1.731.000	2.608.147	1.500.000
Philadelphia 76ers	2.997.000	6.102.434	3.400.000
Phoenix Suns	2.158.000	4.948.203	2.600.000
Portland Trail Blazers	1.315.000	2.492.412	2.500.000
Sacramento Kings	1.459.000	2.363.730	1.700.000
San Antonio Spurs	1.031.000	2.550.960	4.000.000
Toronto Raptors	2.739.000	5.928.040	3.700.000
Utah Jazz	1.100.000	1.232.696	1.200.000
Washington Wizards	2.566.000	6.280.487	1.400.000

Fonte: Adaptado de Hoop Social; Stadium Maps, 2022.

Como apresentado na tabela 2, é possível observar as variáveis determinadas para a análise prática da NBA, as quais possuem cunho voltado ao mercado que cada franquia está inserida. Na análise, apresentam-se dados referentes ao mercado de televisão de cada franquia, dando ênfase na abrangência televisiva de cada um dos times. Esses números são medidos através da quantidade de televisores que transmitiram partidas ao longo da temporada de 2022.

A segunda estatística trazida diz respeito à população na região metropolitana onde cada franquia está situada com suas operações. Considera-se importante adicionar essa estatística devido ao fato de times da NBA estarem geograficamente estabelecidas em regiões de grande população ao mesmo tempo que outras estão

em posições com menor quantidade de habitantes. A terceira variável apresentada neste modelo é o número de seguidores de cada franquia na rede social Instagram, considerando que as mídias sociais podem ser fator relevante para a valorização de uma marca, bem como aumentar sua popularidade no globo.

Por fim, urge pontuar que franquias do eixo de Nova Iorque e Los Angeles possuem valores populacionais maiores do que as demais, por se posicionarem em polos geográficos de alta popularidade, evidenciado nos valores apresentados para Los Angeles Clippers e Los Angeles Lakers, New York Knicks e Brooklin Nets.

4.1.3 Aspectos de Performance

Nessa seção da monografia, apresentam-se os dados referentes aos resultados obtidos por cada franquia da NBA ao longo da temporada regular do ano de 2022. Estes resultados são exclusivamente relacionados a performance dos times nos jogos. Na sequência, apresenta-se a tabela 3, a qual apresenta o retrospecto dos times componentes da competição na temporada abordada.

Tabela 3: Retrospecto das franquias da NBA na temporada 22/23

Franquias	Vitórias na temporada 2022	Derrotas na temporada 2022
Atlanta Hawks	41	41
Boston Celtics	57	25
Brooklyn Nets	45	37
Charlotte Hornets	27	55
Chicago Bulls	40	42
Cleveland Cavaliers	51	31
Dallas Mavericks	38	44
Denver Nuggets	53	29
Detroit Pistons	17	65
Golden State Warriors	44	38
Houston Rockets	22	60
Indiana Pacers	35	47
Los Angeles Clippers	44	38
Los Angeles Lakers	43	39
Memphis Grizzlies	51	31
Miami Heat	44	38
Milwaukee Bucks	58	24
Minnesota Timberwolves	42	40
New Orleans Pelicans	42	40
New York Knicks	47	35
Oklahoma City Thunder	40	42
Orlando Magic	34	48
Philadelphia 76ers	54	28
Phoenix Suns	45	37
Portland Trail Blazers	33	49
Sacramento Kings	48	34
San Antonio Spurs	22	60
Toronto Raptors	41	41
Utah Jazz	37	45
Washington Wizards	35	47

Fonte: Adaptado de NBA, 2023a.

No presente conjunto de dados, considerou-se importante adicionar ao aglomerado estatístico o fator de desempenho dos times na temporada de 2022. Diante disso, optou-se por explorar a quantidade de vitórias e derrotas das franquias na temporada regular, a qual é composta por 82 jogos.

Analisando o retrospecto das equipes é possível identificar a franquia do Milwaukee Bucks como a melhor posicionada na temporada regular, acompanhada pelo Boston Celtics em segundo plano. Já possuindo o pior retrospecto nota-se o Detroit Pistons, seguido pelo San Antonio Spurs e Houston Rockets.

4.1.4 Cálculo de Regressão

Neste segmento da monografia, apresenta-se o cálculo de regressão realizado para buscar o entendimento de quais variáveis apresentadas anteriormente que realmente possuem influência na geração de valor das franquias da NBA. A execução do cálculo se deu pela realização de três modelos diferentes, onde buscou-se obter um de maior capacidade explicativa para as variáveis a fim de obter o resultado de maior confiança possível.

Na sequência, mostra-se a tabela 4, a qual apresenta o primeiro modelo gerado, contemplando uma gama maior de dados a fim de identificar quais as variáveis demonstram maior capacidade explicativa e se o modelo, como um todo, possui significância estatística. As informações contidas neste primeiro modelo são o próprio *valuation* das franquias, o qual está apresentado como variável explicada, juntamente com as variáveis explicativas: dívidas, divisão da receita proporcionada pela liga (*revenue sharing*), receita operacional, quantidade de vitórias na temporada de 2022, mercado de televisão de cada franquia, população da região metropolitana e quantidade de seguidores no Instagram. Dessa forma, apresenta-se o modelo na sequência.

Tabela 4: Modelo de regressão 1

<i>Estatística de regressão</i>	
R múltiplo	0,978876425
R-Quadrado	0,958199055
R-quadrado ajustado	0,944898754
Erro padrão	329100900,3
Observações	30

ANOVA

	<i>gl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	7	5,46198E+19	7,80283E+18	72,04341311	1,07491E-13
Resíduo	22	2,38276E+18	1,08307E+17		
Total	29	5,70026E+19			

	<i>Coeficientes</i>	<i>Erro padrão</i>	<i>Stat t</i>	<i>valor-P</i>	<i>95% inferiores</i>	<i>95% superiores</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Interseção	-1712371650	386659047,3	-4,428634639	0,000211745	-2514253435	-910489865,6	-2514253435	910489865,6
Dívidas	-0,658393026	0,560201725	-1,175278469	0,252446752	-1,820180296	0,503394244	-1,820180296	0,503394244
Divisão da Receita da Liga	9,084340946	1,76608563	5,14377151	3,72205E-05	5,421703523	12,74697837	5,421703523	12,74697837
Receita Operacional Vitórias na temporada 2022	3,150417867	2,600076329	1,211663609	0,238495218	-2,241810406	8,542646139	-2,241810406	8,542646139
Mercado de TV População Região Metropolitana Seguidores no Instagram	9441435,998	6592568,009	1,432133273	0,166161577	-4230713,244	23113585,24	-4230713,244	23113585,24
	296,5916223	119,4487236	2,483003698	0,021136337	48,87013151	544,3131131	48,87013151	544,3131131
	62,86187727	29,59074765	2,124376106	0,045117177	1,494422663	124,2293319	1,494422663	124,2293319
	15,55683789	16,02181826	0,970978302	0,342114226	-17,6703795	48,78405529	-17,6703795	48,78405529

Fonte: Adaptado de Hoop Social; Stadium Maps; Ozanian, Teitelbaum; NBA, 2022.

De acordo com os resultados obtidos no primeiro modelo, nota-se, em primeira análise que esse conjunto de dados aplicado em regressão possui capacidade de explicação da variável explicada por meio das variáveis explicativas selecionadas visto que o valor de R^2 se aproxima de 95,8%. Porém, o primeiro modelo realizado foi crucial para identificar quais variáveis explicativas que demonstram capacidade de explicação frente ao *valuation* das equipes. Constatou-se, portanto, que a quantidade de dívidas, a divisão da receita da liga, o mercado de televisão e a população da região metropolitana mostraram ser as variáveis com maior nível de explicação para a geração de valor nas franquias.

Com base no resultado obtido nessa primeira análise de regressão, atinge-se o primeiro resultado da presente monografia, o qual deixa explícito a irrelevância de variáveis como vitórias, *revenue sharing*, receita operacional e quantidade de seguidores nas redes sociais para com o modelo realizado. É de suma importância salientar que no primeiro modelo gerado, não é possível constatar correlação entre as variáveis, portanto, elas não possuem relação direta. Na sequência, pode-se observar a tabela 5, apresentando a correlação entre as variáveis.

Tabela 5: Correlação entre variáveis do primeiro modelo

	Valor de Mercado US\$	Dívidas	Divisão da Receita da Liga	Receita Operacional	Vitórias na temporada 2022	Mercado de TV	População Região Metropolitana	Seguidores no Instagram
Valor de Mercado US\$	1							
Dívidas	0,314714047	1						
Divisão da Receita da Liga	0,887256944	0,619295591	1					
Receita Operacional	0,46179284	0,257565814	0,456264882	1				
Vitórias na temporada 2022	0,218041224	0,186379989	0,190965022	-0,098993757	1			
Mercado de TV	0,745031542	0,094315878	0,458772819	0,456998384	0,100143413	1		
População Região Metropolitana	0,672064843	0,179702743	0,419844232	-0,099407446	0,095720451	0,686233091	1	
Seguidores no Instagram	0,591841173	0,527466406	0,74723119	0,235585822	0,168788214	0,093884499	0,182849852	1

Fonte: Adaptado de Hoop Social; Stadium Maps; Ozanian, Teitelbaum; NBA, 2022.

Com base na tabela 5, apresentada anteriormente, onde seletas variáveis puderam demonstrar representatividade na explicação da geração de valor das franquias, buscou-se gerar um segundo modelo de regressão, unindo as variáveis que demonstraram maior relevância no modelo estatístico. Este foi gerado utilizando dívidas, Divisão da Receita da Liga, mercado de televisão e população da região metropolitana, o qual é apresentado na tabela 6.

Tabela 6: Modelo de regressão 2

<i>Estatística de regressão</i>	
R múltiplo	0,975236652
R-Quadrado	0,951086528
R-quadrado ajustado	0,943260372
Erro padrão	333957808,6
Observações	30

ANOVA

	<i>gl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	4	5,42144E+19	1,35536E+19	121,5266582	5,3464E-16
Resíduo	25	2,7882E+18	1,11528E+17		
Total	29	5,70026E+19			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Erro padrão</i>	<i>Stat t</i>	<i>valor-P</i>	<i>95% inferiores</i>	<i>95% superiores</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Interseção	-1569586831	241103259,2	-6,510019133	8,08807E-07	-2066148288	1073025373 0,33779691	-2066148288	-1073025373
Dividas	-0,786137859	0,545721648	-1,440547322	0,162120192	-1,910072633	5	-1,91007263	0,337796915
Divisão da Receita da Liga	11,00739209	1,200013227	9,172725635	1,77812E-09	8,535918588	13,4788656	8,535918588	13,4788656
Mercado de TV	367,5253305	81,03243384	4,535533651	0,000124206	200,635909	534,414752	200,635909	534,414752
População Região Metropolitana	37,25044485	19,67998013	1,892809068	0,070016475	-3,281232945	77,7821226	5	77,78212265

Fonte: Adaptado de Hoop Social; Stadium Maps; Ozanian, Teitelbaum; NBA, 2022.

Neste segundo modelo, é possível notar alto nível de capacidade de explicação nas variáveis explicativas. Porém, é neste modelo que se atingem resultados essenciais para contemplar o objetivo central da pesquisa, por conta de ser possível compreender que as dívidas presentes em cada equipe pertencente à NBA, não possui relevância estatística na geração de valor das mesmas, visto que não se enquadra dentro dos requisitos do valor de P. As demais variáveis, divisão de receita da liga, mercado de televisão e população apresentam novamente bons índices de relevância.

Tendo em vista que três variáveis restaram nas análises, após o descarte das demais que não apresentavam significância, entendeu-se necessário realizar uma terceira análise, contendo as três variáveis que demonstraram bons volumes de confiança para o estudo. Utilizando receita dividida pela liga, mercado de televisão e população da região metropolitana acredita-se que seja possível encontrar o modelo ideal, o qual possibilita ter conclusões concretas acerca dos dados. Na sequência apresenta-se a tabela 7, considerada modelo ideal para o presente estudo.

Tabela 7: Modelo de regressão 3

<i>Estatística de regressão</i>	
R múltiplo	0,973152796
R-Quadrado	0,947026364
R-quadrado ajustado	0,940914022
Erro padrão	340792930,9
Observações	30

ANOVA

	<i>gl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	3	5,3983E+19	1,79943E+19	154,9367287	1,05552E-16
Resíduo	26	3,01964E+18	1,1614E+17		
Total	29	5,70026E+19			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Erro padrão</i>	<i>Stat t</i>	<i>valor-P</i>	<i>95% inferiores</i>	<i>95% superiores</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Interseção	-1446019458	229940238	-6,28867514	1,17417E-06	-1918668387	-973370530	-1918668387	-973370530
Divisão da Receita da Liga	9,632521934	0,742305948	12,97648492	7,26121E-13	8,106690207	11,1583537	8,106690207	11,1583537
Mercado de TV	398,4287675	79,740489	4,996567898	3,39105E-05	234,5198449	562,33769	234,5198449	562,33769
População Região Metropolitana	49,41362163	18,14050323	2,723938857	0,011375394	12,12528321	86,7019601	12,12528321	86,7019601

Fonte: Adaptado de Hoop Social; Stadium Maps; Ozanian, Teitelbaum; NBA, 202

O modelo de regressão três possibilita o entendimento das variáveis mais relevantes para majorar economicamente uma franquia de basquetebol nos Estados Unidos da América. Como evidenciado desde o primeiro modelo, o mercado de televisão demonstrou ser o aspecto mais importante para o aumento do *valuation*. A TV no mundo todo tem dado ênfase para a liga norte-americana de basquete, devido a sua popularidade em escala global e isso tende a ser um dos fatores importantes para que o televisionamento possua tamanha relevância na geração de valor das franquias. O resultado obtido nessa análise vem ao encontro com a Tabela 2, a qual demonstra que, novamente, equipes de Los Angeles, Nova Iorque e Chicago possuem maiores fatias de televisão e estão entre as franquias de maior valor.

O segundo aspecto de maior relevância na presente análise, também demonstrou possuir forte impacto desde o primeiro modelo estatístico apresentado. O tamanho da população é de grande importância para que haja visibilidade e popularidade nas equipes da NBA. Este argumento está de acordo com a lista das franquias mais valiosas em 2022, visto que regiões populosas como Los Angeles e Nova Iorque possuem, pelo menos um time entre os mais valorizados no mercado, tendo como exemplo o New York Knicks e Los Angeles Lakers.

No que diz respeito aos coeficientes encontrados a partir da realização do modelo de regressão 3, é possível identificar que a diferença entre as duas variáveis é expressiva, de modo que o mercado televisivo tenha importância muito maior no *valuation*. A fim de exemplificar, apresenta-se o coeficiente numérico de 398, apontado pelo o mercado televisivo, demonstrando que cada pessoa que assiste jogos de determinada franquia gera aumento de aproximadamente US\$ 398,00 em seu valor de mercado. Ao mesmo tempo que, cada morador da região metropolitana proporciona adição de US\$ 49,00 no valor de mercado das equipes.

De modo geral, entende-se que vários dos fatores apresentados possuem determinada importância para o crescimento de mercado de uma franquia da NBA, porém, de acordo com o cálculo de regressão linear o televisionamento e a população regional das cidades de cada franquia demonstraram ser os mais predominantes para a definição do valor de uma equipe.

4.2 FONTES DE RENDA DAS FRANQUIAS DA NBA

A liga norte-americana de basquete possui uma conjuntura que movimenta valores consideráveis de capital todos os anos. Porém, devido às características do modelo de franquias, essa possui valores limitados circulando nos cofres. O modelo de *franchising* faz com que cada equipe possa gastar valores máximos pré-estabelecidos em salários de atletas, visando assim aumentar a competitividade na liga. Todavia, para que se possa dispor de capital disponível para o pagamento de folhas salariais, contratos, parcerias e custos de infraestrutura, é necessário que haja uma renda consistente nas operações de cada franquia.

Visto que cada equipe necessita de capital para o pagamento de suas obrigações, urge entender quais as reais fontes de renda das franquias, a fim de explicar financeiramente como o fluxo de capital ocorre na operação de um time. Portanto, apresentam-se na sequência quais são as fontes de renda de cada equipe, bem como uma análise da estrutura que disponibiliza esses valores e como esse sistema tem se comportado com o passar dos anos.

4.2.1 Revenue Sharing

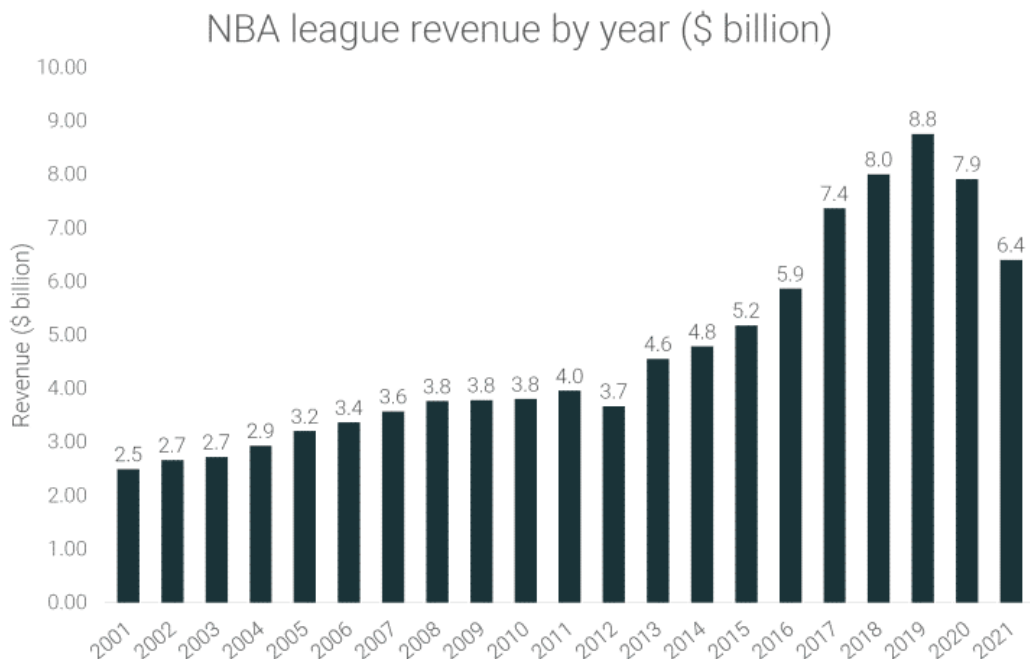
Na presente seção da monografia, urge entrar no mérito do *revenue sharing*, traduzido para o português, a divisão de receita proposta pela NBA. Esse aspecto é considerado de grande importância para o estabelecimento do modelo de franquia aplicado pela liga de basquete norte-americana, visto que, conforme salientado ao longo da revisão de literatura, ele determina quanto cada franquia recebe do montante total gerado pela NBA

A divisão de capital proposta no *revenue sharing*, não necessariamente deve ser classificada como uma divisão, devido ao fato de cada time receber uma fatia de acordo com sua real necessidade. Portanto, se tratando de necessidade, pode-se esclarecer argumentando que existem times com suas bases de operações em centros mais populosos, como demonstra a tabela 2, apresentada anteriormente, o que reitera a necessidade de os mesmos necessitarem uma maior quantidade de capital para dar sequência nas suas atividades.

Ademais, existe um tópico relevante sobre o *revenue sharing*, o qual é pouco explorado. Além da divisão não ser igualitária entre as equipes, é importante reforçar que ela também não consiste em uma divisão representativa para cada equipe, pois existem franquias que possuem valor de marca mais elevado que mereceriam receber valores ainda maiores de *revenue*, devido ao fato de estarem representando maior lucratividade para a liga. Em contrapartida, caso a divisão fosse baseada somente na representatividade, algumas franquias receberiam valores mínimos como parcela de *franchisee*, fazendo com que times de grande valor tenham que “doar” parte do que seria de seu direito para que franquias menores possam receber um valor que as possibilite manter suas operações ativas.

A seguir, apresenta-se a figura 3, a qual demonstra o comportamento do montante total de *revenue sharing* da *National Basketball Association* com o passar dos anos.

Figura 3: *Revenue Sharing* ao longo dos anos



Fonte: Adaptado de CURCIC, 2023.

É possível perceber, com base na figura 3 que o valor total dividido entre os times da NBA cresceu exponencialmente entre os anos de 2001 e 2019, com exceção do ano de 2012, o qual sofreu redução de 0,3 bilhões de dólares, porém que logo no ano seguinte conseguiu retomar o crescimento. Contudo, após dezoito anos de

crescimento a NBA viu o valor total a ser dividido diminuir dois anos consecutivos, nos anos de 2020 e 2021. Em 2019, a liga atingiu o valor recorde de cerca de 8,8 bilhões de dólares divididos entre suas franquias, porém, no ano seguinte houve significativa redução, atingindo a marca de 7,9 bilhões.

De acordo com Wojnarowski e Lowe (2020), o motivo da redução pode ser diretamente relacionado ao início da pandemia do Covid-19, o qual fez com que a liga ficasse semanas sem jogos, além de ter retornado com jogos sem público, o que diminuiu drasticamente a obtenção de renda da liga e das próprias equipes.

Já no ano seguinte, em 2021, a NBA passou a ter mais um período de redução no *revenue sharing*, novamente sendo diretamente influenciada pela pandemia ocorrida neste período. Apesar de no ano de 2021 a pandemia já ter passado de seu ponto mais crítico, a *National Basketball Association* foi diretamente impactada novamente, por conta principalmente da redução de público em seus jogos (REAL GM, 2021). Na sequência, a tabela 8 mostra a relação de *revenue sharing* recebido pelos times entre os anos de 2011 e 2021.

Tabela 8: *Revenue Sharing* por time ao longo dos anos(em milhões de dólares)

Equipe/Ano	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Atlanta Hawks	109	99	119	133	142	169	209	215	251	222	199
Boston Celtics	146	143	169	173	181	200	257	287	304	274	211
Brooklyn Nets	89	84	190	212	220	223	273	290	304	280	212
Charlotte Hornets	101	93	115	130	142	158	202	213	240	215	183
Chicago Bulls	185	162	195	201	228	232	281	287	301	300	213
Cleveland Cavaliers	149	128	145	149	191	233	280	302	300	269	211
Dallas Mavericks	166	137	162	168	177	194	233	287	307	295	231
Denver Nuggets	113	110	124	136	140	157	202	222	252	218	185
Detroit Pistons	141	125	139	144	154	172	221	235	255	227	192
Golden State Warriors	139	127	160	168	201	305	359	401	440	474	258
Houston Rockets	150	135	191	175	237	244	296	326	348	308	223
Indiana Pacers	101	98	121	139	138	157	205	222	243	217	179
Los Angeles Clippers	108	108	128	146	176	185	257	258	282	262	219
Los Angeles Lakers	208	197	295	293	304	333	371	395	434	400	316
Memphis Grizzlies	99	96	126	135	147	155	206	213	224	210	186
Miami Heat	158	150	188	188	180	210	253	259	294	266	218
Milwaukee Bucks	92	78	109	110	126	146	179	204	283	239	212
Minnesota Timberwolves	97	96	116	128	146	154	204	223	234	214	199
New Orleans Pelicans	109	100	116	131	142	156	204	214	224	209	181
New York Knicks	244	243	287	278	307	376	426	443	472	421	298
Oklahoma City Thunder	126	127	144	152	157	187	222	241	258	236	183
Orlando Magic	140	126	139	143	143	166	211	223	244	218	188
Philadelphia 76ers	116	107	117	125	124	140	184	268	300	259	236
Phoenix Suns	136	121	137	145	154	173	218	235	246	222	206
Portland Trail Blazers	132	117	140	153	157	178	223	246	287	240	201
Sacramento Kings	104	96	115	125	141	164	240	263	286	245	192
San Antonio Spurs	139	135	167	172	170	187	259	262	285	255	205
Toronto Raptors	134	121	149	151	163	193	250	275	334	264	194
Utah Jazz	120	111	131	142	146	164	221	243	258	226	262
Washington Wizards	109	102	122	143	146	155	222	255	269	231	213

Fonte: Adaptada de CURCIC, 2023.

Na tabela 8 pode-se ver a evolução da quantia recebida por cada franquia em um intervalo de onze anos, de 2011 a 2021. É importante identificar as franquias que mais receberam no último ano da análise, Los Angeles Lakers, Golden State Warriors, Houston Rockets e New York Knicks. Pode-se notar que não somente em 2021, mas nos anos anteriores os mesmos estavam perfilando entre as 5 equipes que mais recebiam *revenue* da liga.

Outro ponto relevante é o fato de que mesmo reduzindo a fatia de todos os times, como um todo, ao longo de 2020 e 2021, as equipes que possuem os três maiores percentuais de renda provida pela liga são os três que continuaram a receber maior porcentagem. Essas três equipes, ocasionalmente são as três com maior valor

de mercado no ano de 2022, Golden State Warriors, New York Knicks e Los Angeles Lakers.

4.2.2 Ticket Revenue

Após esclarecer o conceito de *revenue sharing*, bem como entender a sua divisão, urge entrar no mérito do *ticket revenue*, o qual é a parte importante da divisão de valores entre as franquias da NBA. De acordo com Real GM (2021), cerca de quarenta por cento da renda obtida pela NBA é provida da venda de ingressos e vendas nos ginásios, fato que comprova a importância do público na geração de receita para a associação.

Dito isso, entende-se que todos pontos mencionados anteriormente são imprescindíveis para que a liga tenha maior êxito financeiro, tendo como exemplo a importância da população na região metropolitana, que quanto maior for tende a gerar maiores chances de jogos com ginásio lotado. Portanto, entendendo a importância da venda de ingressos para com a geração de renda a ser distribuída entre os times da liga, apresenta-se a seguir (tabela 9) o comparativo de quanto capital recebido pelas franquias é provido pela venda de ingressos.

Tabela 9: Divisão de capital provido de vendas de ingressos

Franquia/Ano	2016	2017	2018	2019	2020
Atlanta Hawks	\$ 28.300.000	\$ 27.500.000	\$ 29.500.000	\$ 45.300.000	\$32.700.000
Boston Celtics	\$ 49.400.000	\$ 64.700.000	\$ 63.300.000	\$ 72.500.000	\$64.100.000
Brooklyn Nets	\$ 40.900.000	\$ 47.500.000	\$ 48.500.000	\$ 55.100.000	\$52.500.000
Charlotte Hornets	\$ 22.200.000	\$ 23.500.000	\$ 24.800.000	\$ 23.700.000	\$17.200.000
Chicago Bulls	\$ 73.400.000	\$ 72.900.000	\$ 69.900.000	\$ 70.000.000	\$63.900.000
Cleveland Cavaliers	\$ 40.500.000	\$ 48.100.000	\$ 50.600.000	\$ 67.400.000	\$46.800.000
Dallas Mavericks	\$ 43.000.000	\$ 42.200.000	\$ 43.000.000	\$ 57.400.000	\$55.300.000
Denver Nuggets	\$ 28.300.000	\$ 29.700.000	\$ 36.600.000	\$ 41.600.000	\$36.700.000
Detroit Pistons	\$ 21.700.000	\$ 45.200.000	\$ 35.700.000	\$ 35.800.000	\$28.000.000
Golden State Warriors	\$ 64.300.000	\$ 77.900.000	\$ 92.400.000	\$100.400.000	\$92.100.000
Houston Rockets	\$ 49.400.000	\$ 47.300.000	\$ 51.600.000	\$ 66.600.000	\$56.700.000
Indiana Pacers	\$ 26.900.000	\$ 27.400.000	\$ 26.300.000	\$ 34.500.000	\$30.200.000
Los Angeles Clippers	\$ 65.300.000	\$ 70.400.000	\$ 62.800.000	\$ 63.900.000	\$55.500.000
Los Angeles Lakers	\$100.500.000	\$101.000.000	\$104.800.000	\$116.800.000	\$88.300.000
Memphis Grizzlies	\$ 21.200.000	\$ 22.400.000	\$ 22.900.000	\$ 21.300.000	\$17.800.000
Miami Heat	\$ 62.300.000	\$ 62.000.000	\$ 66.800.000	\$ 75.700.000	\$50.400.000
Milwaukee Bucks	\$ 30.500.000	\$ 33.800.000	\$ 37.700.000	\$ 46.900.000	\$41.200.000
Minnesota Timberwolves	\$ 21.500.000	\$ 24.300.000	\$ 31.500.000	\$ 29.500.000	\$22.200.000
New Orleans Pelicans	\$ 22.700.000	\$ 23.900.000	\$ 27.000.000	\$ 27.600.000	\$21.100.000
New York Knicks	\$105.600.000	\$105.400.000	\$103.000.000	\$109.100.000	\$86.900.000
Oklahoma City Thunder	\$ 41.100.000	\$ 46.300.000	\$ 52.200.000	\$ 52.200.000	\$43.300.000
Orlando Magic	\$ 30.200.000	\$ 30.600.000	\$ 30.100.000	\$ 36.000.000	\$29.100.000
Philadelphia 76ers	\$ 23.200.000	\$ 27.000.000	\$ 43.300.000	\$ 58.700.000	\$46.700.000
Phoenix Suns	\$ 39.300.000	\$ 39.700.000	\$ 39.100.000	\$ 37.000.000	\$32.500.000
Portland Trail Blazers	\$ 42.100.000	\$ 42.000.000	\$ 46.100.000	\$ 52.800.000	\$42.600.000
Sacramento Kings	\$ 34.000.000	\$ 54.100.000	\$ 48.700.000	\$ 56.100.000	\$46.300.000
San Antonio Spurs	\$ 41.600.000	\$ 49.100.000	\$ 56.600.000	\$ 56.300.000	\$41.300.000
Toronto Raptors	\$ 43.900.000	\$ 52.900.000	\$ 52.900.000	\$ 63.400.000	\$53.200.000
Utah Jazz	\$ 34.000.000	\$ 35.500.000	\$ 32.300.000	\$ 42.000.000	\$35.800.000
Washington Wizards	\$ 34.800.000	\$ 55.100.000	\$ 56.800.000	\$ 60.900.000	\$42.600.000

Fonte: Adaptado de CURCIC, 2021.

A tabela 9, apresentada anteriormente, demonstra um comparativo de *ticket revenue* entre as trinta franquias da NBA em um período de cinco anos, entre 2016 e 2020. Nota-se, no comparativo, que novamente existe regressão nos valores entre 2019 e 2020, influenciado diretamente pela pandemia do COVID-19. Contudo, é imprescindível salientar que as franquias com maior fatia de venda de ingressos, são aquelas que estão posicionadas entre as que possuem maior valor de mercado, sendo Golden State Warriors, Los Angeles Lakers e New York Knicks.

Outro fator perceptivo diz respeito ao fato de diversas das franquias possuírem baixa variação nos valores recebidos entre 2016 e 2019, como por exemplo Memphis Grizzlies, Charlotte Hornets e Phoenix Suns, por conta de serem franquias de baixa expressão, com menor quantidade de população e também de televisionamento. Todavia, é possível perceber alavancagem no valor de *ticket revenue* em outras franquias, as quais passaram por período emergente entre 2016 e 2020. Cita-se como exemplo Boston Celtics, Cleveland Cavaliers, Golden State Warriors, Milwaukee Bucks e Philadelphia 76ers.

4.3 IMPACTO SOCIAL DA NBA

Tendo em vista o *valuation* das equipes e os fatores que são relevantes para a sua respectiva variação, somado à forma como cada franquia obtém recursos financeiros que a mantem operante, é de extrema importância abordar o papel desempenhado por essa grande corporação chamada NBA na sociedade norte-americana. Desse modo, apresenta-se a seguir dados e informações referentes ao impacto gerado pela *National Basketball Association* nos Estados Unidos da América.

Sendo uma liga de popularidade global, a mesma possui forte preocupação social, não somente se atendo aos aspectos financeiros que fomentam seu sucesso em todo o globo. Como intitula o comissário da NBA, Silver (2022), a liga consiste em mais do que somente uma competição dentro das quadras, buscam trazer a igualdade entre as pessoas por meio do basquete.

De acordo com o relatório de impacto social disponibilizado pela NBA todos os anos, existem pilares que a liga utiliza como guia para a realização de suas atividades em prol da sociedade, os quais pode-se citar “Servindo a nossa comunidade”, “Avançando a justiça social”, “Crescendo o basquete” e “Comprometimento com diversidade, igualdade e inclusão”.

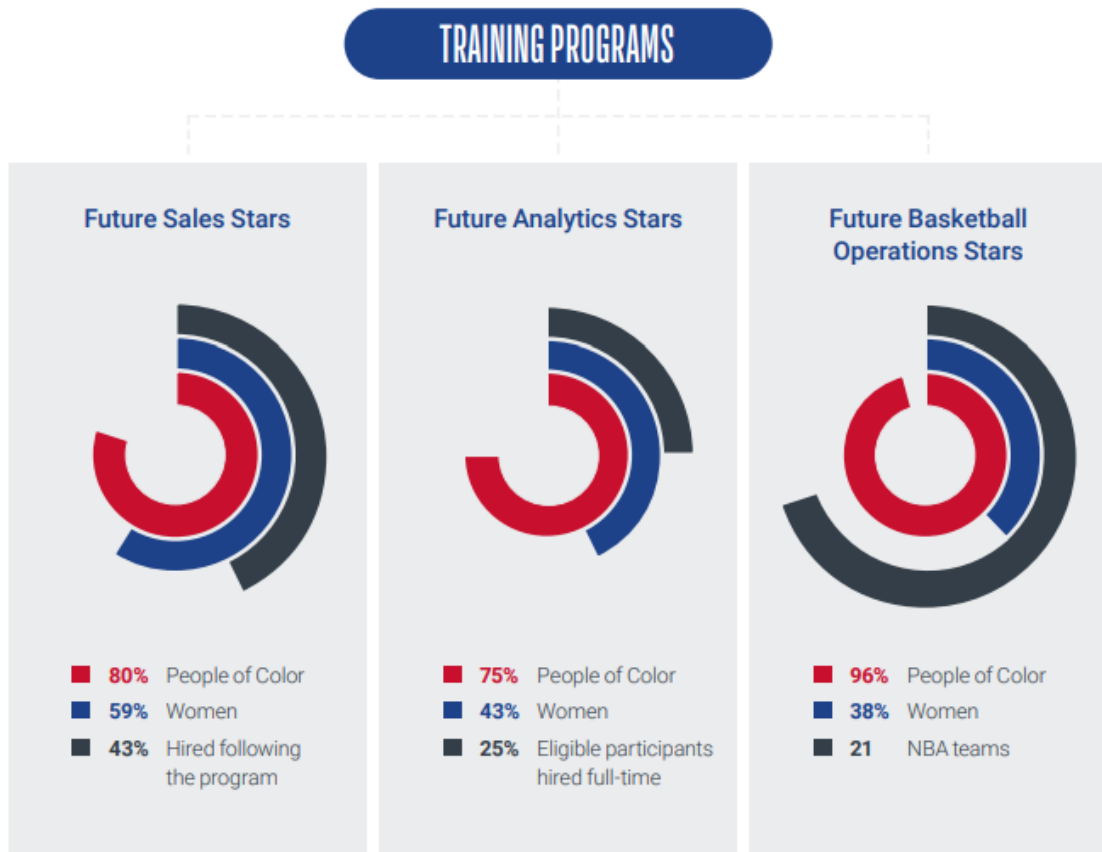
O primeiro pilar é exercitado, principalmente, por meio da NBA Cares, o programa de responsabilidade social realizado pela associação. A partir desse programa foi possível realizar cerca de 6,5 milhões de horas em serviço comunitário, podendo então desenvolver mais de dois mil cento e noventa e cinco espaços dispostos em mais de quarenta países do mundo com a finalidade de abrigar e ensinar famílias carentes (NBA, 2023c). Pode-se perceber que com as atividades realizadas

no pilar de número um, dá-se grande importância ao bem-estar da sociedade, pois todo o investimento realizado é em prol de dar condições melhores para famílias de todo o mundo.

Representando o segundo pilar de trabalho da NBA, enfatiza-se o esforço feito no tópico de justiça racial, o qual foram realizados investimentos de mais de setenta e cinco milhões de dólares focados em proporcionar oportunidades aos jovens negros dos Estados Unidos da América e Canadá, o que acarreta em impactos diretos à cerca de duzentos mil jovens. Já no que se refere ao terceiro pilar, a liga vê como uma oportunidade educar jovens e proporcionar bem-estar por meio do esporte, ideia na qual consiste em formar o programa NBA Jr. Este projeto visa ensinar os fundamentos básicos do basquete e do trabalho em equipe à jovens de todo o mundo. Esta ideia, que se solidifica a cada ano, já impactou cerca de quarenta e dois milhões de pessoas em cento e cinquenta e nove países (NBA, 2023c).

O quarto e último pilar levanta a bandeira da diversidade, igualdade e inclusão por meio da realização de programas de treinamento para pessoas que se encaixam nesse grupo. Na sequência apresenta-se a figura 4, a qual representa a representatividade do grupo DEI dentro do banco de talentos da NBA.

Figura 4: Talentos componentes em setores da NBA.



At
Ac

Fonte: Adaptado de NBA, 2023.

A figura 4 apresenta informações que possivelmente não são de conhecimento popular, porém que possuem alta relevância para com o tópico social. O gráfico mostrado à esquerda demonstra que entre os jovens com potencial para se tornarem referência na área de vendas no mercado da NBA, conta com oitenta por cento sendo pessoas consideradas de cor, sendo cinquenta e nove por cento do sexo feminino. Já no segundo gráfico, o qual apresenta informações de potenciais estrelas da área analítica, consta setenta e cinco por cento sendo pessoas de cor e quarenta e três por cento mulheres.

O terceiro gráfico apresenta o dado que demonstra maior abrangência deste tópico. Se tratando de futuros talentos nas operações de basquetebol, a NBA estima que noventa e seis por cento são pessoas de cor, além de trinta e oito por cento serem pessoas do sexo feminino. Os dados apresentados anteriormente demonstram o comprometimento da liga com o tópico de Diversidade, Igualdade e Inclusão, visto que possuem metas estabelecidas bem como uma estratégia a fim de alcançá-las.

Desse modo, no decorrer da seção quatro do presente estudo, foi possível abordar, esclarecer e obter resultados referentes à tudo que foi objetivado na escolha do tema, gerando o entendimento de que fatores específicos relacionados ao jogo de basquete em si não possui significância estatística para a geração de valor nas franquias, mas sim fatores puramente relacionados ao mercado que se está inserido. Ademais, é de extrema importância para a contemplação dos cálculos acerca do *valuation*, apresentar a maneira como a renda é gerada na NBA, bem como a atuação da liga nas causas sociais e seu respectivo impacto.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A organização da *National Basketball Association* é, sem dúvidas, complexa quando comparada aos demais esportes praticados no globo. Em meio à cultura esportiva brasileira acostuma-se a analisar o esporte de forma subjetiva, focando em questões emocionais, as quais fazem com que o povo venha a se apaixonar pela prática. Contudo, diante da análise trazida no presente estudo, é possível verificar o setor esportivo de uma ótica adversa, que possui raízes no empreendedorismo e, também, no corporativismo por conta de seu modelo de franquia. Apresentando uma realidade de pouco conhecimento popular fora de seu território nacional, buscou-se explorar nesta monografia o conceito esportivo utilizado pela NBA.

Diante disso, o presente estudo teve por objetivo geral entender quais os aspectos que possuem maior relevância ao calcular o *valuation* de um time profissional de basquete norte-americano. Para isto, o estudo foi estruturado com base em dados estatísticos da temporada de 2022. Para a execução dos cálculos que possuíam a finalidade de destrinchar este objetivo geral, apresentou possíveis variáveis relevantes para a variação do valor de cada franquia, sendo elas relacionados a mercado, a performance de cada equipe na temporada abordada e aos resultados financeiros anunciados pelas franquias. Com base nisso, foram gerados três modelos matemáticos de regressão linear a fim de comparar o comportamento de cada variável em relação ao *valuation* apresentado pelas equipes no ano de 2022 e, por fim, definir o mercado televisivo como o fator de maior relevância na geração de valor das franquias.

No que tange aos objetivos específicos do estudo, entende-se que foi possível obter entendimento e êxito na busca por seus respectivos resultados. Ao longo da revisão de literatura, apresentada na seção três do presente estudo, pode-se esclarecer o conceito de *valuation*, o qual pode ser considerado chave para a compreensão deste estudo.

Por se tratar de uma operacionalização que não é popular no Brasil, estabeleceu-se como objetivo a necessidade de explorar a forma como os esportes profissionais são estruturados nos Estados Unidos da América, pois, para que se compreenda a valorização das franquias é necessário primeiro entender a história por

traz dessas organizações. Este tópico foi explorado, também, na terceira seção do estudo, de modo que se pode deixar explícito ao leitor a forma como estão estruturadas as ligas esportivas nos EUA. Em união à necessidade de compreensão do modelo dos esportes americanos, considerou-se importante salientar ao longo desta monografia, de maneira detalhada, como está organizada a NBA, competição à qual o presente estudo tem seu maior foco. Foi possível trazer nitidez ao assunto com base nos argumentos apresentados na revisão de literatura, seção três deste trabalho.

Tendo em vista o fato da NBA estar organizada como as grandes corporações, compreendeu-se necessário explorar o modelo de franquias utilizado na mesma, visto que a estrutura de *ownership*, é algo que não se está habituado no mercado esportivo brasileiro. O mesmo pode ser explanado por meio de argumentos apresentados na seção três do estudo, de modo que autores que já estudaram o modelo de *ownership* ofertado pela *National Basketball Association* tenham corroborado na apresentação de definições concisas acerca do tema.

Ademais, outro objetivo que se buscou gerar entendimento sobre foi o da identificação de aspectos que poderiam ter significância na variação do valor de cada franquia. Com base nisso, buscou-se apresentar dados que englobam três aspectos considerados essenciais na composição de uma franquia, sendo eles a área financeira, ou seja, abordando dívidas e valor de renda das franquias, dados referentes à posição de mercado das franquias, explorando aspectos práticos como seguidores nas redes sociais, tamanho do mercado televisivo e população da região e, por fim, dados relacionados às vitórias e derrotas conquistadas no período estudado. Todas essas informações foram apresentadas na seção quatro do presente estudo, tendo ciência de que elas eram essenciais para a realização do cálculo de regressão linear.

Visto que se abordaram aspectos gerais da operação da NBA foi necessário, portanto, apurar o fator de renda de cada time, ou seja, explorar a forma como as franquias tem seus ganhos financeiros. Dito isso, na quarta seção do presente estudo explicou-se o conceito de *revenue sharing* e de *ticket revenue*, os quais são os principais responsáveis pelo capital entrar nos cofres de cada uma das franquias. Possuindo suas particularidades, pode-se comparar a forma como a renda total pela liga é dividida de forma igualitária entre cada equipe, de modo que a NBA entenda que se possa gerar balanço entre o poderio financeiro dos times.

O último objetivo específico estabelecido na presente análise foi referente ao impacto que a NBA gera na sociedade. Mesmo se tratando de uma associação localizada nos Estados Unidos da América, a *National Basketball Association* realiza ações sociais em todo o mundo, buscando impactar positivamente comunidades que de alguma forma necessitam de ajuda. Dito isso, na seção de número quatro apresentaram-se informações referentes ao trabalho que a NBA tem realizado em comunidades carentes e em grupos minoritários, demonstrando assim seu compromisso com as causas sociais.

Visto que a operação da liga norte-americana de basquete se baseia na forma de organização de grandes corporações, proporcionando geração de valor para as franquias componentes, respondeu-se ao problema de pesquisa, “quais os aspectos englobados pela *National Basketball Association* são mais relevantes para majorar economicamente o valor das franquias da NBA? ”, de maneira que se pode detectar o mercado televisivo e o tamanho da região metropolitana como os fatores que mais possuem significância estatística para a valorização das franquias no ano de 2022. Este resultado foi obtido por meio do cálculo de regressão linear realizado com outras variáveis, de modo que foi possível destacar a capacidade explicativa destas duas variáveis em meio as demais.

O resultado obtido pode ser diretamente relacionado à situação prática de determinadas franquias, como o exemplo do New York Knicks, cuja equipe não se sagra campeã da liga há diversos anos, porém se mantem entre as franquias de maior valor, devido ao fato de estar situada geograficamente em um polo de grandes atrativos midiáticos e também de alta população, que é a cidade de Nova Iorque.

Por fim, após a análise completa do modelo de execução das operações da liga norte-americana de basquete, sugere-se como trabalho futuro o estudo específico de uma das franquias componentes da NBA, de modo que se compreenda quais ações realizadas pela mesma foram impactantes para geração ou não de valor, visto que diversas das equipes passaram por mudanças de território, *owner*, de atletas, comissão técnica e demais fatores. Assim, podendo obter resultados concretos com base no exemplo de uma específica franquia e seus resultados atingidos.

REFERÊNCIAS

ADAMS, J. **The NBA's Revenue Sharing Scorecard: Determining Success for Small-Market Franchises**. 2010. [artigo científico]. Disponível em: <<https://dlib.bc.edu/islandora/object/bc-ir:102222/datastream/PDF/view>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

ASSAF NETO, A. **Valuation - Métricas de Valor e Avaliação de Empresas**. São Paulo: Grupo GEN, 2021. E-book. ISBN 9788597027686. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597027686/>>. Acesso em: 21 mai. 2023.

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. 1977. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/7684991/mod_resource/content/1/BARDIN_L_1977._Analise_de_conteudo._Lisboa__edicoes__70__225.20191102-5693-11evk0e-with-cover-page-v2.pdf>. Acesso em: 13 nov. 2023.

BATTISTA, S. A. **The NBA's Economic Environment**. [artigo científico]. Disponível em: <http://tesi.luiss.it/26086/1/692451_BATTISTA_STEFANO%20ALOJSI.pdf>. Acesso em: 14 mar. 2023.

BIAGE, M. **Estatística Econômica e Introdução à Econometria**. 2012. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/191981/Milton%20Biage.pdf;jsessionid=085099E115900EC650420AA5D19E623E?sequence=1>>. Acesso em: 5 jun. 2023.

BRITANNICA. **National Basketball Association**. [S.l.]: 2023. Disponível em: <<https://www.britannica.com/topic/National-Basketball-Association>>. Acesso em: 09 jun. 2023.

BURNS, M. NBA Teams Market Size Rankings. **Hoop Social**. [S.l.]: 01 aug. 2022. Disponível em: <<https://hoop-social.com/nba-team-market-size-rankings/>>. Acesso em: 19 set. 2023.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

CURCIC, D. NBA Revenue Statistics. **RunRepeat**, Frederiksberg, 01 nov. 2022. Disponível em: <<https://runrepeat.com/nba-revenue-statistics>>. Acesso em: 21 ago. 2023.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. **The SAGE handbook of qualitative research**. 2018. Disponível em: <<https://www.daneshnamehicsa.ir/userfiles/files/1/9-%20The%20SAGE%20Handbook%20of%20Qualitative%20Research.pdf>>. Acesso em: 12 abr. 2023.

DRUCKER, P. F. **Administração: tarefas, responsabilidades, práticas**. ed.1. São Paulo: Pioneira, 1975.

FACHIN, O. **Fundamentos da Metodologia**. ed. 6. São Paulo: Saraiva Uni, 2001.

FREZATTI, F. **Gestão de valor na empresa: uma abordagem abrangente do valuation a partir da contabilidade gerencial**. São Paulo: Grupo GEN, 2002. E-book. ISBN 9788522477739. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522477739/>>. Acesso em: 23 mai. 2023.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 2002. Disponível em: <https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/150/o/Anexo_C1_como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2023.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. ed. 6. São Paulo: Atlas, 2017.

GODDARD, J.; SLOANE, P. J. **Economics of Sports**. 2005. [artigo científico]. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/265871084_Economics_of_sport>. Acesso em: 29 mai. 2023.

GOUGH, C. Average operating income per NBA franchise from 2001/02 to 2021/22. **STATISTA**, Nova Iorque, 09 jan. 2023. Disponível em: <<https://www.statista.com/statistics/193480/nba-franchises-average-operating-income-since-2005/>>. Acesso em: 09 jun. 2023.

HOFFMAN, R. **Análise de Regressão: Uma Introdução à Economia**. 2016. Disponível em: <https://www.esalq.usp.br/biblioteca/sites/default/files/Analise_Regress%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 6 jun. 2023.

IBISWorld. **Sports Franchises in the US - Market Size 2005–2029**. [S.l.]: 2023. Disponível em: <<https://www.ibisworld.com/industry-statistics/market-size/sports-franchises-united-states/#:~:text=Questions%20Clients%20Ask%20About%20This%20Industry&text=The%20market%20size%2C%20measured%20by,was%20%2439.1bn%20in%202022>>. Acesso em: 27 mai. 2023.

KAURAK, F. da S.; MANHÃES, F. C.; MEDEIROS, A. H. **Metodologia da Pesquisa: Um guia prático**. 2010. Disponível em: <http://pgcl.uenf.br/arquivos/livrodemetodologiadapesquisa2010_011120181549.pdf>. Acesso em: 09 jun. 2023.

KESENNE, S. **Sports Economics: Its Peculiarity**. In: **Sports (and) Economics**. Madrid, FUNCAS. 2019. Disponível em: <<https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Publicaciones/PDF/2163.pdf>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

KOLLER, T.; DOBBS, R.; HUYETT, B. **Value: The Four Cornerstones of Corporate Finance**. Hoboken: John Wiley & Sons, 2010.

LIEDEKERKE, M. V. **Determinants of Franchise Value in the National Basketball Association**. 2017. [artigo científico]. Disponível em: <[matthewvanliedekerke-dje.pdf \(duke.edu\)](#)>. Acesso em: 14 mar. 2023.

LIRA, S. A. **Análise de correlação: abordagem teórica e de construção dos coeficientes com aplicações**. 2004. [artigo científico]. Disponível em: <[http://www.ipardes.gov.br/biblioteca/docs/dissertacao_sachiko.pdf](#)>. Acesso em: 5 jun. 2023.

LOBIANCO, D. NBA Playoffs: Seeding & Play-In Tournament Explained. **Ticketmaster**, [S.l.], 3 fev. 2023. Disponível em: <[https://blog.ticketmaster.com/nba-playoffs-format-explained/](#)>. Acesso em: 27 mai. 2023.

MAIA, A. G. **Econometria Conceitos e Aplicações**. São Paulo: Saint Paul Publishing (Brazil), 2017. E-book. ISBN 9788580041286. Disponível em: <[https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580041286/](#)>. Acesso em: 05 jun. 2023.

MELO, P. L. R.; ANDREASSI, T. **Franquias Brasileiras: estratégia, empreendedorismo, inovação e internacionalização**. São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2012. E-book. ISBN 9788522112685. Disponível em: <[https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522112685/](#)>. Acesso em: 21 mai. 2023.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **O que é franquia?** [S.l.]: 2005. Disponível em: <[https://doc-0o-6c-prod-02-apps-viewer.googleusercontent.com/viewer2/prod-02/pdf/ts4qcm00gp4rdme27qqi0ifqsv98fnbe/07rern5tjc70h9n8n4va7elebc0rubao/1686265950000/3/107255096481691070716/APznzaanluxAwA3HPGGrQrRI2iRFNRNC3zO_HkSBs3QSCPwpiJakm51_f0qPkWoFBl01uoQeMzYLS8jY0ArM_FrPd9DQ4MtPngb_Jab3SUHQJjcsrBt47GXXxb7MEFM8NxInvodNbNM-sgz4f0Odkr_4cZwQPDikD94Ld9MAZaFqqql1aeJg8cx5xkERy5MSrtNJYixeBDumn9xYosFLM1p543pfGb7gH-Fk9IYrUu4hERtHCbgwIB51Y20rViN-WRhqarkLgF_074jTmIKTCrPe689uKzM2nC5edb6lJkpHQSTS-i_DifhWf_WH4MY_P8xLUtwUitnIP1JTcdBkhPKEWsY5jPI1z__gnRX50vrB5JDULuv-juw7w5UChU6TBuzwSI4cCSTx87CiTTYb0cNjFmwDc8TYSQ==?authuser=0&nonce=0d4uvdp19fh9a&user=107255096481691070716&hash=q6u5k6clrnstjtc1s70bn94ignpcj1ub](#)>. Acesso em: 27 mai. 2023.

MOLSKI, M. How the NBA Play-In Tournament works: Format, schedule, more. **NBC Sports Chicago**, Chicago, 9 ago. 2023. Disponível em: <[https://www.nbcsportschicago.com/nba/chicago-bulls/how-the-nba-play-in-tournament-works-format-schedule-more/348749/](#)>. Acesso em: 27 mai. 2023.

MURTA, R. **Princípios e contratos em comércio exterior**. São Paulo: Saraiva, 2013. E-book. ISBN 9788502199590. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502199590/>>. Acesso em: 21 mai. 2023.

NASCIMENTO, F. L. G. V. do. **Esportes norte-americanos e comunicação: uma análise da cobertura midiática brasileira a partir de um modelo de sucesso**. 2014. Monografia (Graduação) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2014. Disponível em: <<https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/4701/1/FLopes.pdf>>. Acesso em: 27 mai. 2023.

NBA. **Advanced Stats**. Nova Iorque: 2023a. Disponível em: <<https://www.nba.com/stats/teams/traditional?Season=2022-23>>. Acesso em: 20 set. 2023.

NBA. **ALL teams**. Nova Iorque: 2023b. Disponível em: <<https://www.nba.com/teams>>. Acesso em: 28 mai. 2023.

NBA. **Frequently Asked Questions**. Nova Iorque: 2019. Disponível em: <<https://www.nbastuffer.com/analytics101/how-the-nba-schedule-is-made/>>. Acesso em: 08 jun. 2023.

NBA. **Our mission and values**. Nova Iorque: [19--]. Disponível em: <<https://careers.nba.com/our-mission-and-values/#:~:text=NBA%20Mission,through%20the%20power%20of%20basketball.>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

NBA. **2022-23 Social Impact Report**. Nova Iorque: 2023c. Disponível em: <https://ak-static.cms.nba.com/wp-content/uploads/sites/144/2023/07/NBA_2022_SocialImpact_Report_10.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2023.

NBASTUFFER. **HOW the NBA Schedule is Made**. [S.l.]: [20--]. Disponível em: <<https://www.nbastuffer.com/analytics101/how-the-nba-schedule-is-made/>>. Acesso em: 27 mai. 2023.

NOLL, R. G. **The Organization of Sports Leagues**. 2003. [artigo científico]. Disponível em: <<https://drive.google.com/file/d/15MRkOUiK1aNslZPS7Dk8JAA-yfUxSIC-/view>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

OYMPIC GAMES. **MICHAEL Jordan: Biography**. Paris: [20--]. Disponível em: <<https://olympics.com/en/athletes/michael-jordan>>. Acesso em: 09 jun. 2023.

OZANIAN, M. TEITELBAUM, J. NBA Team Values 2022: For The First Time In Two Decades, The Top Spot Goes To A Franchise That's Not The Knicks Or Lakers. **Forbes**, Nova Jersey, 27 oct. 2022. Disponível em: <<https://www.forbes.com/sites/mikeozanian/2022/10/27/nba-team-values-2022-for>>

the-first-time-in-two-decades-the-top-spot-goes-to-a-franchise-thats-not-the-knicks-or-lakers/?sh=21af22d11cce>. Acesso em: 18 set. 2023.

PEDROSA, R.T. **Modelos Preditivos Esportivos Aplicados a Dados da NBA**. Monografia (Graduação) – Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2021. Disponível em: <https://app.uff.br/riuff/bitstream/handle/1/25321/tcc_20202_RodrigoPedrosa_116054012.pdf?sequence=1>. Acesso em: 09 jun. 2023.

PHILLIPS, J. et. al. **National Basketball Association League Realignment**. 2017. [artigo científico]. Disponível em: <<https://www.math.cmu.edu/~af1p/Teaching/OR2/Projects/P62/ORproject.pdf>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

PRONI, M. W.; FAUSTINO, R. B.; SILVA, L. O. **Impactos Econômicos de Megaeventos Esportivos**. 2014. Disponível em: <<https://www.eco.unicamp.br/images/publicacoes/Livros/geral/Impactos-economicos-de-megaeventosesportivos.pdf>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

REALGM. **NBA Revenue Down 33 Percent During 20-21 Due To Pandemic**. Marion: 2021. Disponível em: <<https://basketball.realgm.com/wiretap/263237/NBA-Revenue-Down-33-Percent-During-20-21-Due-To-Pandemic>>. Acesso em: 18 set. 2023.

RIBEIRO, S. de O. **Correlação linear, tipos de correlação. Regressão linear pelo estudo da correlação e utilizando os mínimos quadrados**. In: Bioestatística. São Cristóvão. 2009. Disponível em: <https://cesad.ufs.br/ORBI/public/uploadCatalogo/09222427022012Bioestatistica_Aula_10.pdf>. Acesso em: 6 jun. 2023.

SEBRAE. **Valuation: saiba quanto vale sua empresa**. [S.I.]: 2015. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-o-valuation-e-saiba-quanto-vale-sua-empresa,290732f8d0cbf410VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 21 mai. 2023.

SILVER, A. **From the Commissioner**. In: 2022-23 Social Impact Report. Nova Iorque: 2023. Disponível em: <https://ak-static.cms.nba.com/wp-content/uploads/sites/144/2023/07/NBA_2022_SocialImpact_Report_10.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2023.

STADIUM MAPS. **NBA Teams Popularity**. [S.I.]: 2022. Disponível em: <<https://www.stadium-maps.com/facts/nba-teams-popularity.html>>. Acesso em: 18 set. 2023.

STOUDOHAR, P. D. **Salary Caps in Professional Team Sports**. 1998. [artigo científico]. Disponível em: <<https://www.bls.gov/opub/mlr/cwc/salary-caps-in-professional-team-sports.pdf>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

SZYMANSKI, S. **The Economic Design of Sporting Contests: A Review**. 2003. [artigo científico]. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/4901994_The_Economic_Design_of_Sporting_Contests>. Acesso em: 29 mai. 2023.

TARSKI, A. **Logic, Semantics, Metamathematics**. 1956. Disponível em: <https://homepages.uc.edu/~martinj/History_of_Logic/Definition_of_Truth_and_Logical_Consequence/Tarski%20-%20The%20Concept%20of%20Logical%20Consequence.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2023.

TEIXEIRA, F. C. et. al. **Metodologia da Pesquisa Histórica**. 2014. Disponível em: <<https://canal.cecierj.edu.br/012016/d52c9e6523788d91b65aac212a122404.pdf>>. Acesso em: 06 jun. 2023.

THOMAS, A. The European soccer transfer market, explained. **SBNation**. [S.l.]. 28 jul. 2014. Disponível em: <<https://www.sbnation.com/soccer/2014/7/28/5923187/transfer-window-soccer-europe-explained>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

TSAI, J. The Economics of NBA Basketball. **Stanford eCorner**, Palo Alto, 5 jun. 2020. Disponível em: <<https://ecorner.stanford.edu/in-brief/the-economics-of-nba-basketball/>>. Acesso em: 14 mar. 2023.

VERGARA, S. C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2007.

WEISS, O.; NORDEN, G. **Sport and the Economy**. In: Introduction to the Sociology of Sport. Leiden. 2021. Disponível em: <<https://brill.com/display/book/9789004464711/BP000013.xml>>. Acesso em: 29 mai. 2023.

WHEATLEY, A. F. **An Economic Analysis of Foreign Ownership in Professional Sports: Motivation, Success, and Implications for United States Market**. 2012. [Artigo científico]. Disponível em: <https://scholarship.claremont.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1462&context=cmc_theses>. Acesso em: 21 mai. 2023.

WOJNAROWSKI, A. LOWE, Z. NBA revenue for 2019-20 season dropped 10% to \$8.3 billion, sources say. **ESPN**, Bristol, 28 out. 2020. Disponível em: <https://www.espn.com/nba/story/_/id/30211678/nba-revenue-2019-20-season-dropped-10-83-billion-sources-say>. Acesso em: 28 set. 2023.

WOJNAROWSKI, A. Warriors, 9 other teams paid \$163.6M into revenue-sharing pool. **ESPN**, Bristol, 17 mar. 2023. Disponível em: <https://www.espn.com/nba/story/_/id/35882999/warriors-9-other-teams-paid-1636m-revenue-sharing-pool>. Acesso em: 29 mai. 2023.

WOOLDRIDGE, J. M. **Introdução à econometria: uma abordagem moderna – Tradução da 6ª edição norte-americana.** São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2018. E-book. ISBN 9788522126996. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522126996/>. Acesso em: 06 jun. 2023.