

Jornais, os baratos troféus dos bilionários.

Andrew Ross Sorkin



O Washington Post, que chegou a valer bilhões de dólares, acabou saindo por US\$ 250 milhões. E, para analistas, valia menos. - Christopher Gregory/The New York Times

US\$ 250 milhões. Foi isso que Jeff Bezos pagou em agosto pelo jornal "The Washington Post", que um dia já valeu bilhões de dólares.

US\$ 70 milhões. Isso é tudo que John Henry pagou dias antes pelo "Boston Globe", jornal que o "New York Times" havia adquirido por US\$ 1,1 bilhão em 1993.

Quase nada. Foi quanto a IBT Media desembolsou para comprar a "Newsweek" da IAC nesse mesmo turbilhão; a IAC somente pagara US\$ 1 e mais US\$ 40 milhões para assumir dívidas de aposentadoria ao adquiri-la dois anos atrás.

Como se explicam os preços pelos quais essas instituições célebres da mídia foram vendidas em um período de 72 horas? A resposta tem pouco a ver com dólares e centavos, planilhas e métricas de avaliação. Se tivesse, na verdade, os compradores poderiam até ter pagado menos. Se ainda não estava claro que os jornais se tornaram troféus dos ricos com interesse em jornalismo ou poder – ou na combinação dos dois –, agora deve estar.

"Esses negócios não fazem sentido financeiro", disse Ken Doctor, analista da Outsell, empresa de pesquisa e consultoria para o setor de publicações. Ele sugeriu que a avaliação de Bezos pelo "Washington Post" é um presente generoso. "Foi uma combinação de boa vontade e bens imóveis." Doctor acrescentou, "eu digo bom no sentido moral, não no financeiro".

CEO da Amazon.com, Bezos está pagando pelo "Washington Post" com sua fortuna pessoal, estimada em mais de US\$ 25 bilhões. O "Post" vai lhe custar aproximadamente 1% do que ele detém apenas em ações da Amazon.

Alguns bilionários gostam de carros, iates e jatinhos. Outros gostam de jornais. "Os jornais passaram dos mercados públicos às mãos de relativamente poucos bilionários com apetite por papéis sociais, cívicos e financeiros", avaliou Doctor.



A herdeira Katharine Weymouth continuará como editora do Post. - Matt Roth/The New York Times

Pensando só na matemática, é difícil justificar uma avaliação de US\$ 250 milhões pelo "Washington Post". A empresa informou ter perdido quase US\$ 50 milhões na primeira metade do ano com o jornal, que gerou um faturamento de US\$ 138,4 milhões. Dessa perda de US\$ 50 milhões, quase US\$ 40 milhões se deveram a despesas com aposentadoria, sem envolver dinheiro vivo.

Assim, seria possível argumentar que a empresa perdeu somente US\$ 10 milhões em operações. Porém, ela também perdeu US\$ 33 milhões na primeira metade de 2012, novamente incluindo os custos dos fundos de pensão. A circulação caiu cerca de 7% na primeira metade de 2013. No fim do ano, a empresa avaliou os bens do jornal em US\$ 293,6 milhões, sem dúvida uma cifra generosa.

Para a The Washington Post Co., que continuará uma empresa de capital aberto e rebatizada, provavelmente para refletir o foco em sua divisão educacional, Kaplan, e nas estações de televisão, a venda do jornal representa uma parte bastante pequena do negócio. O valor de mercado de The Washington Post Co. é de US\$ 4,2 bilhões.

Porém, o jornal, de propriedade da família Graham há quatro gerações, desde 1933, não era só um negócio. Ao destacar o tamanho do jornal para a empresa, Katharine Weymouth, publisher do diário, justificou a venda ao fazer a seguinte afirmativa em entrevista ao "Washington Post": "Se o jornalismo é a missão, em função da pressão de cortar custos e lucrar, talvez (uma empresa negociada na bolsa) não seja o melhor lugar para o 'Post'."

Ao tornar o jornal uma empresa privada, Bezos pode se dar ao luxo de ser um proprietário paciente. Lucro e perda devem ser provavelmente suas últimas preocupações. Segundo uma piada corrente de Ben Popper, editor do site The Verge, no Twitter: "Jeff Bezos tem a reputação de construir grandes companhias com pouco ou nenhum lucro, sendo o sujeito ideal para ter um jornal."

Embora Bezos talvez não esteja comprando o jornal em busca de lucros imediatos, a aquisição pode não ser inteiramente altruísta. Seus pais, Jackie e Mike Bezos, comandam a Bezos Family Foundation, a qual não deve se envolver no negócio. Como parte do acordo, Bezos está assumindo a dívida de aposentadoria dos atuais empregados do jornal.



O novo dono do jornal, o bilionário Jeff Bezos, da Amazon. - J. Emilio Flores/The New York Times

Comparado ao negócio que John Henry, proprietário da equipe de beisebol Boston Red Sox, fechou pelo "Boston Globe", Bezos parece um benfeitor generoso. Henry pagou US\$ 70 milhões, mas o "Boston Globe" deve aos fundos de pensão aproximadamente US\$ 110 milhões, que ainda ficam sob a responsabilidade da The New York Times Co.

Um bilionário que tem sido ativo em relação aos jornais, não apenas como benfeitor, mas como negócio, é Warren Buffett. Sua empresa, Berkshire Hathaway, adquiriu uma série de

jornais, tais como o "Omaha World-Herald", de Nebraska, onde nasceu e cresceu, e outros mais da Media General.

Nas minhas conversas com ele no ano passado, Buffett sublinhou que gosta de jornais pequenos de comunidades porque existe um público cativo que não recebe as notícias de outra fonte. Entretanto, ele expressou dúvidas quanto aos jornais regionais, como o "Los Angeles Times". A Berkshire é a maior acionista da The Washington Post Co. e Buffett integrou sua diretoria durante muitos anos, até 2011. Na reunião anual da Berkshire, Buffett disse esperar que os jornais lucrassem, mas "sem fazer muito efeito na Berkshire".

Horas depois de o "Post" anunciar sua venda a Bezos, James Fallows, ex-editor da "U.S. News & World Report" que escreve para a revista "The Atlantic", disse que o acordo o deixou em estado de "choque". "Esperamos que a venda signifique isto: o começo de uma fase na qual os principais beneficiários desta era dourada reinvestam na infraestrutura de nossa inteligência pública", ele escreveu.

Fonte: Diário do Comércio, São Paulo, 21 ago. 2013. Economia, p. 16.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins de análise.