

INVESTIMENTOS

A última cartada de Buffett: o investimento estratégico da Berkshire no New York Times

PUBLICADO 20/02/2026 • 08:00 | ATUALIZADO HÁ 3 HORAS

Da Redação

COMPARTILHAR



Adam Jeffery | CNBC

Warren Buffett

Um documento recente enviado a **SEC** (a CVM americana) detalhou que a **Berkshire Hathaway** realizou uma movimentação impactante ao investir **US\$ 351,7 milhões** (aproximadamente **R\$ 1,84 bilhão**) no **The New York Times Company**.

Este aporte, efetuado no quarto trimestre de 2025, configura-se como um dos atos finais de **Warren Buffett** na posição de CEO da holding, cargo que ele transmitiu a **Greg Abel** em 1º de janeiro de 2026. A compra de **5,07 milhões de ações** demonstra que o lendário investidor, aos 95 anos, mantém seu faro apurado para ativos com **valor intrínseco** e alto potencial de resiliência.

O retorno estratégico ao setor de mídia

O retorno de Buffett à mídia tradicional ocorre seis anos após ele próprio prever a “morte dos jornais impressos”. No entanto, a tese atual é radicalmente diferente. Ao contrário dos jornais locais da **BH Media** e do **The Buffalo News**, vendidos em 2020 por **US\$ 140 milhões (R\$ 733,6 milhões)**, o New York Times é visto agora como uma **potência digital**.

O analista **Guilherme Ravache** afirmou ao **Times Brasil – Licenciado Exclusivo CNBC** que o mercado de “jornalões” pode ter encontrado o fundo do poço e iniciado uma nova era de lucros baseada em credibilidade. O investimento reflete o conceito de **Value Investing**: uma análise minuciosa que ignora modismos para focar em fundamentos. O NYT cresceu 9% no último ano, impulsionado por uma base sólida de assinaturas digitais. “As pessoas querem se livrar do lixo de **Inteligência Artificial** (IA) e buscam conteúdo confiável”, aponta Ravache.

Além disso, veículos com conteúdo original possuem uma **vantagem competitiva** única, pois seus dados são essenciais para treinar os grandes modelos de linguagem (LLMs) das **big techs**. Para **Jayme Simão**, sócio-fundador do Hub Investidor, esse movimento reflete uma **disciplina de capital** apurada. “Ao aumentar posição no New York Times, o Buffett sinaliza que enxerga valor num ativo de mídia que conseguiu se reinventar via assinaturas digitais e **fluxo de caixa** mais previsível. Em um cenário de juros ainda elevados e incerteza global, ele tende a priorizar negócios resilientes e com **receita recorrente**”, destaca.

A mudança na bússola da Berkshire Hathaway

Nos últimos anos, a Berkshire concentrou seu capital em setores defensivos e de infraestrutura, como **energia, seguros e tecnologia**. A entrada no NYT, embora represente uma fração pequena da carteira de **US\$ 274 bilhões (R\$ 1,44 trilhão)**, quebra essa monotonia. Enquanto Buffett reduziu em mais de 75% sua posição na **Amazon** e cortou 4% da participação na **Apple** — que ainda é seu maior ativo, avaliado em **US\$ 62 bilhões (R\$ 324,9 bilhões)** —, ele buscou refúgio em empresas com marcas fortes e **previsibilidade de caixa**.

Sobre a redução na gigante do varejo, Jayme Simão pondera que “a Amazon já entregou bastante valorização nos últimos anos, então faz sentido reduzir um pouco a exposição e

realizar parte do ganho". Essa "rotação de portfólio" também incluiu reforços na **Chevron**, na **Domino's Pizza** e na rádio por satélite **Sirius**, reforçando a busca por negócios que dominam seus nichos.

Embora o mercado observe a troca de comando na holding, a essência da estratégia permanece. Segundo **Alex Agostini, economista-chefe da Austin Rating**, a decisão é coerente com o histórico da firma:

"Não há nada de errado na estratégia da empresa, mesmo Buffett dizendo, há alguns anos, que o setor de mídia estava em declínio. A diferença da decisão do investimento para sua fala é que a Hathaway sempre investiu em empresas com **boa geração de caixa e modelo consolidado**."

O fenômeno digital do New York Times

A tese de investimento no NYT sustenta-se na sua transformação bem-sucedida em uma **empresa de assinaturas**. Pioneiro no uso do **paywall**, o jornal superou as críticas iniciais e hoje colhe os frutos de uma estratégia de ecossistema. Além das notícias, o grupo expandiu para verticais de entretenimento, como o **The Athletic** (esportes) e jogos on-line, que criam múltiplas camadas de engajamento.

A meta da companhia é atingir **15 milhões de assinantes** até o fim de 2027. Para o analista **Felipe Machado**, o NYT foi "premiado pelo pioneirismo" em um mercado onde muitos concorrentes falharam ao demorar para cobrar pelo conteúdo. Em um cenário saturado por informações de baixa qualidade, a **curadoria humana** e a marca centenária tornaram-se ativos financeiros de **alta rentabilidade**, atraindo o olhar final de um dos maiores investidores da história.

Uma chance para a saúde financeira do New York Times?

Para complementar a análise sobre a robustez do modelo de negócio do jornal nova-iorquino, o economista e CEO da Corano Capital, **Bruno Corano**, destaca que o investimento de **US\$ 351,7 milhões** (aproximadamente **R\$ 1,84 bilhão**) representa uma chancela definitiva sobre a saúde financeira da publicação.

Segundo Corano, a aquisição de **3% do capital** da empresa no apagar das luzes de 2025 funciona como uma validação de que o jornal se tornou uma "máquina de fazer dinheiro" em um setor que muitos consideravam decadente.

O especialista ressalta a escala operacional que coloca o veículo em um patamar de liderança global isolada no segmento de mídia impressa e digital:

“O New York Times é o melhor **case de assinatura** do mundo depois da Netflix. Com quase **13 milhões de assinantes** e um crescimento anual de mais de **1 milhão de novos usuários**, eles geram cerca de **US\$ 130 milhões (R\$ 681 milhões)** por mês apenas com mensalidades. Eles deixam o **Wall Street Journal** comendo pó”, comenta.

Além do volume de assinaturas, Corano aponta que a previsibilidade de receita é o que realmente atraiu o olhar da **Berkshire Hathaway** neste momento de transição de liderança. A capacidade de gerar, em média, **US\$ 10 (R\$ 52)** de receita por assinante mensal, somada aos ganhos com publicidade, transforma o jornal em um ativo de **geração de valor** contínua.

“Considerando que estamos falando de um jornal esse aporte é uma validação de que o modelo de negócio pós-internet não apenas sobreviveu, mas prosperou de forma vultuosa, garantindo uma **arrecadação mensal** raramente vista no setor”, reforçou o economista.