

A bolha do ouro

Warren Buffett, num artigo que será publicado a 27 de Fevereiro na "Fortune", explica de forma clara porque não devemos investir em ouro



Emília O. Vieira

A definição de investimento expandiu-se muito nos últimos 20 anos: de selos a arte ou a vinhos, ouro e petróleo, todo o tipo de produtos financeiros exóticos e até apostas desportivas. Muitos destes activos não são produtivos e quem os compra tem a esperança que no futuro alguém venha a pagar mais por eles. Quem investe assim não é inspirado por aquilo que o activo produz; acredita que outros o desejarem ainda mais no futuro. Esta é, na sua essência, a definição de especulação. É desta forma que surgem as bolhas especulativas.

Warren Buffett, num artigo que será publicado no próximo dia 27 de Fevereiro na revista "Fortune", explica porque prefere o investimento em activos produtivos. Explica, de forma clara, porque não devemos investir em ouro. Passo a citar: "O ouro é hoje um dos activos favoritos dos investidores que temem quase todos os outros, especialmente o dinheiro. O ouro, contudo, tem dois defeitos: não tem grande utilidade nem produz rendimentos. É verdade que tem alguma aplicação industrial e decorativa, mas a procura para estes propósitos é limitada e incapaz de absorver toda a nova produção. Entretanto, se mantivermos em car-

teira um grama de ouro por uma eternidade, continuaremos a possuir um grama de ouro no fim da eternidade.

O que motiva a maior parte dos compradores de ouro é a convicção de que as legiões de medrosos continuarão a crescer. Ao longo desta última década, essa convicção esteve correcta. O aumento do preço gerou, por si só, um entusiasmo comprador adicional, atraindo compradores que encaram o aumento do preço como a validação da sua tese de investimento. À medida que se juntam à festa, os novos investidores vão criando a sua própria verdade – durante algum tempo.

Ao longo dos últimos 15 anos, tanto as acções tecnológicas como o mercado imobiliário revelaram os excessos extraordinários que podem ser criados pela combinação de uma tese de investimento sensata, na sua génese, e preços crescentes bem publicitados. Nestas bolhas, um exército de investidores, a princípio cépticos, sucumbem à prova entregue pelo mercado e o grupo de compradores expande-se – durante algum tempo – o suficiente para manter a roda a girar. Mas as bolhas inevitavelmente estouram. E o velho provérbio é mais uma vez confirmado: "Aquilo que o sábio faz no princípio o tolo faz no fim."

Actualmente, o stock global de ouro é de cerca de 170 mil toneladas métricas. A 1750,00 dólares por onça – o preço actual do ouro –, o seu valor global atinge os 9,6 biliões de dólares. Chamemos a este stock conjunto A.

Criemos agora um conjunto B com um valor igual. Podemos comprar toda a terra arável dos Estados Unidos (162 milhões de

hectares, com uma produção anual de 200 mil milhões de dólares) e 16 Exxon Mobil (a mais lucrativa empresa do mundo, com lucros anuais superiores a 40 mil milhões de dólares). Após estas compras, ficaríamos com uns trocos no bolso, cerca de 1 bilião de dólares. Consegue imaginar algum investidor, com 9,6 triliões de dólares disponíveis, que escolhesse o Conjunto A?

Para além da avaliação estarrecedora que é dada ao stock de ouro existente, os preços actuais do ouro avaliam a sua produção anual em cerca de 160 biliões de dólares. Os compradores – quer sejam joalheiros, utilizadores industriais, indivíduos assustados ou especuladores – têm que absorver continuamente toda esta produção apenas para manter o equilíbrio nos preços actuais.

Dentro de um século, os 162 milhões de hectares de terra agrícola terão produzido quantidades enormes de milho, trigo, algodão e outras colheitas – e continuarão a produzir qualquer que seja a moeda em utilização. As 16 Exxon Mobil's terão pago triliões de dólares em dividendos aos seus accionistas e terão nos seus balanços activos avaliados em muitos mais triliões. As 170.000 toneladas de ouro não terão variado no peso e continuarão a ser incapazes de produzir qualquer rendimento.

Admito que, daqui a cem anos, quando as pessoas se assustarem, muitas corram a comprar ouro. Estou confiante, contudo, que o Conjunto A terá conseguido uma taxa de retorno muito inferior à do Conjunto B."

*Presidente do Conselho de Administração
Casa de Investimentos – Gestão de Patrimónios,
S.A., escreve à sexta-feira*



Falsas expectativas

A maioria dos enorme proble-
pectivos pais:
O problema é
uma coisa est
o nome de "ex
ção aos filhos
imensas expe
a este meu fil
longe, muito l
ta muito alta.
expectativa q
ção ao Sportin
ca. E isto é um
para os nosso
como é um pr
jogadores do
verdade é que
ram nada. Na
Nasceram ser
tativa, quer e
futuro quer e
dade dos pais
na rifa. Eles q
lhes apeterer
quer expectat
Ora à conta d
pais passam g
vida dos filho
qualquer car
no desgraçad
não é bom a
bom a matem
bom estudan
artista, se não
que é genial,
porque tem i
qualquer cois
quer coisa de
mais que os c
expectativa a
uma relação
xiante duran
anos de vida
finalmente se
que as expect
falsas. Quer e
gênero, e seja
forem. E a ma
tudo é que el
quer expecta
pais: eles ach
sempre excel
quando não t
Escreve quinz

i informação
www.ionline.pt

PROPRIETÁRIA/EDITORIA
Sojormedia Capital, SA
Sede: Av. Dr. Mário Soares, n.º 33, 2740 Oeiras
NIPC: 508 707 730.
CRC Leiria sob o n.º 508 707 730
Capital Social: €50 000
Detentores de mais de 10%
do capital: Flash Press SGPS, SA, Top Produções -
Comunicação e Eventos Lda.
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
Manuel Cruz (presidente), Pedro Costa, Francisco Rebelo
dos Santos

DIRECTOR
António Ribeiro Ferreira
DIRECTORA-ADJUNTA
Ana Sá Lopes
EDITORES-EXECUTIVOS
Ana Kotowicz
Nuno Ramos de Almeida
GRANDE REPÓRTER
Bruno Faria Lopes

EDITORES
Sérgio Soares *Economia* Rita Tavares *Política* António
Rodrigues *Internacional* Filipe Morais *Sociedade* Pedro
Fernandes *Grafismo* António Pedro Santos *Fotografia* Carlos
Monteiro *Infografia* Tiago Pereira *Mais*
Rui Miguel Tovar *Desporto* Sonia Peres Pinto *Online*
COORDENADORES
Liliana Valente *Política* Rui Pedro Silva *Desporto*
Vanda Marques *Mais* Ana Soares *Grafismo*
REDACÇÃO
Ana Tomás, Beatriz Silva, Catarina Correia Rocha, Clara
Silva, Cláudia Reis, Diana Garrido, Filipe Paiva Cardoso,
Inês Melo, Isabel Tavares, Joana Azevedo Viana, Kátia
Catulo, Luís Claro, Maria Espírito Santo, Maria Ramos
Silva, Margarida Bon de Sousa, Marta Cerqueira, Marta F.
Reis, Nelson Pereira, Ricardo Paz Barroso, Rosa Ramos,
Rui Catalão, Sandra Almeida Simões, Sara Sanz Pinto,
Sílvia Caneco, Sónia Cerdeira
REVISÃO Helena Ramos
DESIGN GRÁFICO
João Paulo Rego, Ricardo Esteves, Ivone Ralha
PÓS-PRODUÇÃO DE IMAGEM
Fátima Albuquerque, Sérgio Mateus
MULTIMÉDIA
Daniel Marinho
PRODUÇÃO
producao@ionline.pt
Ricardo João Gonçalves *Assistente de produção*
DIRECÇÕES FUNCIONAIS
Carlos Galamba *Director geral*
Rui Gomes *Dir. departamento sistemas de informação*
DEPARTAMENTO COMERCIAL comercial@ionline.pt
DEPARTAMENTO DE MARKETING
mkt@ionline.pt

DEPARTAMENTO DE PROJECTOS ESPECIAIS
iforum@ionline.pt

DEP. ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO
servicosadministrativos@ionline.pt
DEP. SISTEMAS DE INFORMAÇÃO
dsi@ionline.pt

CONTACTOS
informação. Tagus Park, Edifício Tecnologia I, corpo I, 2740-
257 Oeiras
Tel: 210 434 000 Fax: 210 434 011
agenda@ionline.pt; correio.leitores@ionline.pt;
radar@ionline.pt; zoom@ionline.pt; mais@ionline.pt;
desporto@ionline.pt;
ASSINATURAS assinaturas@ionline.pt
SERVIÇO DE APOIO AO LEITOR
Tel: 210 434 000
correio.leitores@ionline.pt
DELEGAÇÕES
Porto
Tel: 222 061 410 Fax: 222 025 036
porto@ionline.pt
Leiria
Tel: 244 819 950 Fax: 244 812 895
leiria@ionline.pt
Santarém
Tel: 243 309 600 Fax: 243 333 766
santarem@ionline.pt



IMPRESSÃO Sogapal DISTRIBUIÇÃO Vasp
TIRAGEM MÉDIA 27.259 exemplares DEP.
LEGAL 293 616/09 REGISTO ERC 125 624