



# Libro Soros

## El inversionista más influyente del mundo

Robert Slater  
McGraw-Hill, 2008  
Primera Edición:1996  
También disponible en: Inglés

### Reseña

George Soros es un personaje fascinante. Como uno de los más grandes inversionistas de la historia, vale la pena estudiarlo, aunque sea sólo por sus ideas sobre inversiones. Pero Soros nunca habla sobre su increíble éxito comercial o sus asombrosos ingresos. En cambio, ha buscado el reconocimiento en sus actividades filantrópicas alrededor del mundo. Robert Slater nos presenta con mucha inteligencia la historia de este complicado, controvertido y astuto multimillonario. Su relato incluye detalles sobre las estrategias de inversión y logros de Soros, así como sus extensos proyectos filantrópicos. *BooksInShort* considera ésta una fascinante biografía de uno de los inversionistas y filósofos sociales más interesantes del siglo; un hombre complejo que ha llegado a donde está, gracias a sus propios esfuerzos.

### Ideas fundamentales

- George Soros puede que sea el mejor inversionista de la historia.
- Cuando niño, sobrevivió la ocupación Nazi en Hungría usando documentos de identidad falsos.
- Soros llegó a Nueva York en 1956 e inició su fondo Quantum Fund en 1969.
- Si un inversionista hubiera colocado US\$100.000 en el fondo Quantum Fund de Soros en 1969 y reinvertido los dividendos, el monto para 1994 hubiera llegado a US\$130 millones.
- Soros desarrolló la idea de la “reflexividad”, la cual afirma que la percepción de la gente y no sólo los hechos, son los que determinan el futuro de los mercados financieros.
- En la década de 1990, Soros donó la mitad de su ingreso anual a obras de beneficencia.
- En 1992 sus fondos despegaron en valor cuando él apostó que la libra británica se devaluaría. Este fue su juego financiero más famoso.
- Según Soros, el “seguir las tendencias” ocasiona las burbujas financieras.
- Soros aboga por una mejor regulación en vez de mayor regulación. Él cree que algunas restricciones hacen que el sistema financiero funcione con mayor eficiencia.
- Soros desea que el público lo conozca como un “filósofo práctico” y un filántropo, no sólo como un inversionista.

### Resumen

#### El filántropo revolucionario

George Soros se convirtió en uno de los más exitosos inversionistas del mundo, apostándole a la psicología de las masas o “el instinto de manada” en los mercados financieros. Soros sabe que si se coloca él mismo al frente de una importante tendencia monetaria o social, generará grandes ganancias. Evita los análisis financieros cuantitativos y es un inversionista inconformista. Estas ideas le funcionan bien. Soros tiene el mejor historial de inversiones de todos sus competidores, entre ellos Warren Buffett y Peter Lynch. Su fundación Quantum Fund fue fenomenalmente exitosa. Si un inversionista hubiera colocado US\$100.000 en el fondo en 1969 y reinvertido todos los dividendos, para 1994 esta suma hubiera alcanzado los US\$130 millones, lo cual significa una tasa de crecimiento compuesta del 35%.

“Como el inversor más importante del mundo, [Soros] acumuló más dinero del que la mayoría de la gente verá en su vida o en cien vidas”.

Al igual que muchos otros exitosos inversionistas, Soros desarrolló un particular interés en la filantropía. Pero, a diferencia de mucha gente rica, su intención no era solamente hacer donativos a instituciones. Sus planes eran más grandes. Quería que la gente supiera que él se podía convertir en un importante participante no sólo en las finanzas, sino que podía influir también en la política y en las políticas sociales.

“George Soros mantuvo un ritmo frenético a partir de la convicción que él era alguien especial, alguien dotado con un propósito especial en la vida”.

Como la libertad política y económica de los Estados Unidos le permitió a Soros convertirse en un hombre rico, decidió ayudar a establecer “sociedades abiertas” similares en otras partes del mundo. Logró establecerse en Hungría en 1984 y para principios de la década de 1990, había donado US\$500 millones a los proyectos de sus fundaciones. En 1997, Soros volvió a donar US\$500 millones, esta vez para re-entrenar a personal del ejército para trabajos civiles, mejorar los programas de salud y crear más programas educativos en Rusia. Ese donativo lo convirtió en el mayor donador en Rusia, incluso mayor que el gobierno de los Estados Unidos.

## La terrible juventud de Soros

George Soros, cuyo verdadero nombre es Dzichdzhe Shorash, nació en Hungría en 1930. Su madre, Elizabeth, era una mujer apasionada de las artes y su padre, Tivadar, era abogado. Tivadar fue prisionero en la Primera Guerra Mundial y desde 1917 hasta 1920 estuvo en Siberia para evitar ser capturado. A partir de esa traumática experiencia, Tivadar le enseñó a George que la gente haría cualquier cosa por sobrevivir en tiempos aterradores. Tivadar inculcó en su hijo la confianza en sí mismo, así como la capacidad de manejar situaciones difíciles. Entrenó a George para resolver problemas usando métodos no tradicionales.

“Soros estaba convencido de que las matemáticas no gobernaban los mercados financieros”.

Cuando los Nazis invadieron Hungría en 1944, pronto empezaron a deportar judíos húngaros a los campos de concentración. Tivadar consiguió documentos falsos para George. Pero, incluso con estos documentos, el muchacho de 14 años vivía con miedo de que alguien descubriera su verdadera identidad. Se escondió con su familia en casi doce diferentes lugares. Soros dice que de esta experiencia aprendió el valor de tomar riesgos, pero con moderación. También se dio cuenta de que la percepción y la realidad pueden diferir ampliamente.

“Soros estaba interesado en las reglas del juego, pero sólo cuando se trataba de entender cuándo esas reglas estaban a punto de cambiar”.

En 1947, a la edad de 17 años, George se marchó de Hungría solo y se fue a Londres. Tenía muy poco dinero y no conocía a nadie. Más tarde dijo que fue uno de los peores momentos de su vida. Tuvo varios trabajos sin importancia y en 1949 empezó a estudiar en la Escuela de Economía de Londres, en donde el economista Friedrich von Hayek y el filósofo Karl Popper estaban basados. Ambos eran partidarios de las sociedades abiertas y pronto Popper se convirtió en el mentor de Soros. Soros consideró convertirse en un académico o intelectual que pudiera usar algunas de las ideas filosóficas de Popper para cambiar el mundo. Más tarde esta idea se transformó en su decisión de empezar sus campañas de beneficencia.

“Cuando Soros creía que estaba en lo correcto con respecto a una inversión, nada podía detenerlo”.

Soros llegó a Nueva York en 1956. Su padre, madre y hermano llegaron más tarde ese mismo año. Cuando recién llegó, Soros tenía únicamente US\$5.000, pero su conocimiento de los mercados de Londres lo hacían una valiosa adquisición para cualquier empresa de actividad bursátil y rápidamente encontró trabajo como arbitrajista y, más tarde, como analista. Su exitosa selección de acciones le dio la confianza para empezar sus propios fondos de inversión, el First Eagle Fund (en el exterior) y el fondo de cobertura Double Eagle, que iniciaron actividades en 1967 y 1969, respectivamente. Estos fondos no estaban abiertos para inversionistas de los Estados Unidos aparte de Soros.

“Soros me enseñó ... que cuando tienes una tremenda convicción sobre una transacción, tienes que irte a la yugular. Se necesita coraje para ser un cerdo”. (Stanley Druckenmiller, sucesor de George Soros en Quantum Fund)

En 1973, Soros unió sus esfuerzos con Jimmy Rogers, un exalumno de Yale y convirtió a Double Eagle Fund en Soros Fund Management. Este fondo de cobertura de sociedad privada manejaba productos básicos, acciones y bonos. Desde 1969 hasta 1980, el fondo aumentó en un 3.365%, comparado con el 47% de crecimiento del índice Standard and Poor. En 1979, le cambiaron el nombre a Quantum Fund. A medida que creció, surgieron tensiones entre Soros y Rogers y en 1980 los socios se separaron. Rogers se llevó US\$14 millones y Soros conservó el 80% del fondo, una parte con valor de US\$56 millones. Soros continuó ganando dinero, pero se encontró con algunos contratiempos como la debacle del mercado de bonos de 1981 y la caída de la bolsa de Nueva York de 1987. En 1987, Soros perdió US\$200 millones en un día. Sin embargo, Quantum Fund terminó el año con un incremento del 14%.

“Soros ha mostrado ser diferente de muchos otros ricos contemporáneos, en un aspecto significativo: el nivel en que se ha involucrado en la vida intelectual”.

Las actividades de compra y venta más famosas y rentables de Soros ocurrieron en 1992, cuando apostó en contra de la libra británica. Soros había estado al tanto de las tendencias económicas y políticas en Europa y predijo que Londres aumentaría las tasas de interés para defender la libra, pero que de todos modos eventualmente se devaluaría. Entonces compró divisas, bonos y acciones en varios mercados europeos. En septiembre de 1992, el escenario económico que él predijo se hizo realidad y la libra cayó. Los fondos de Soros ganaron mil millones de dólares. En 1993, *Financial World* reportó que Soros fue el “primer norteamericano en ganar más de mil millones de dólares al año”.

“Soros, el donante de ayuda, era una persona mucho más feliz que Soros, la mina de oro”.

Para 1993, las ganancias de Quantum Fund, así como las de otros importantes fondos de cobertura, llamaron la atención de Washington. Henry Gonzales, presidente del Comité Bancario de la Cámara de Representantes, exigió la investigación de Quantum Fund. En los meses siguientes, el fondo de Soros apostó en contra del yen japonés y compró bonos europeos anticipándose a la caída de las tasas de interés. Al desarrollarse diferentes eventos económicos en ambas partes del mundo, con resultados contradictorios a las proyecciones del fondo, Quantum Fund tuvo que revertir su posición. Estalló la inestabilidad en los mercados alrededor del mundo y muchas divisas se volvieron volátiles. El Comité Bancario se dio cuenta de que tenía que aprender más sobre el funcionamiento de los fondos de cobertura.

“Pocas personas han dado tanto dinero con tan poco alboroto como George Soros”.

Cuando varios gobiernos empezaron a investigar sobre los fondos de cobertura, Soros exigió una mejor normatividad. Dijo que las burbujas eran el resultado del extensivo “seguimiento de una tendencia”, de mayor interés para los “fondos comunes y directores institucionales”, que para los fondos de cobertura. En este dañino comportamiento está involucrada la “compra en respuesta al alza de los precios y la venta en respuesta a la caída de los precios”. Soros dijo que los fondos de cobertura controlan menos del 1% diario del mercado cambiario, por lo tanto las otras fuentes eran las que causaban la volatilidad de la moneda. Como parte de su esfuerzo para educar a los reguladores gubernamentales, Soros también reveló que un 60% de sus inversiones estaban en acciones individuales: un 20% en “macrocomercio” o apuestas en monedas e índices bursátiles globales y un 20% en letras del Tesoro y depósitos bancarios.

## La filosofía de inversión de Soros

Como ex-estudiante de filosofía, Soros sabe que la economía no es una ciencia, porque los humanos no son objetivos. Desarrolló una teoría de inversión basada en los siguientes puntos:

- **“Lo que hacen las creencias es alterar los hechos”** – Esta idea está en el centro de la “teoría de la reflexividad” de Soros. En términos económicos, esto quiere decir que los futuros del mercado pueden cambiar en respuesta a las predisposiciones del inversionista. Las percepciones “erróneas” y las emociones se convierten en factores dominantes al determinar el precio de las acciones.
- **Los malos entendidos, grandes o pequeños, determinan los eventos** – Las brechas o las “divergencias” entre las percepciones de la gente y la realidad, pueden ser enormes o insignificantes. Como inversionista, Soros se interesó en el fenómeno de las “manías”, cuando los malos entendidos extremos se combinan con eventos de rápido desarrollo. En estos volátiles escenarios, los inversionistas tienden a crear una “secuencia expansión-exploración”. La clave para invertir es identificar un mercado que va directo a la secuencia expansión-exploración y optar por la posición opuesta. Sin embargo, advierte Soros, la reflexividad puede producir diversos efectos y es necesario combinar un razonamiento basado en la reflexividad con intuición para alcanzar buenos resultados.

“En pocas palabras, lo que Soros quería era poder”.

Soros tiene muchas cualidades que lo hacen un inversionista excepcional. Es estoico, de criterio amplio, conocedor, seguro de sí mismo y lo suficientemente flexible para lidiar en los mercados globales usando diversos instrumentos financieros. Entiende la economía y cómo funcionan los diferentes escenarios de los mercados, y sabe cómo aprovechar el instinto de manada. Aquellos que han trabajado con Soros dicen que interactúa de manera individual con sus corredores. Los incita a explorar opiniones opuestas, les hace preguntas para sondear y los insta a replantear sus supuestos y sus posiciones en el comercio frente a nuevos datos. Pero, cuando es hora de actuar, Soros toma decisiones rápidamente, a menudo en 15 minutos.

## El dilema del éxito

Soros hace considerables contribuciones a la beneficencia todos los años; con frecuencia dona casi la mitad de su ingreso anual. Quiere que el público lo reconozca como un “filósofo práctico” y un filántropo, no sólo como inversionista exitoso. A diferencia de otros multimillonarios, no es ostentoso ni llamativo. Para 1994, Soros tenía fundaciones operando en 26 países y había donado cientos de millones de dólares. Sin embargo, nunca pidió que alguno de los edificios o instituciones financiadas por él llevaran su nombre.

“Pero ... el poder de distribuir grandes cantidades de dinero no era suficiente para Soros”.

A pesar de su extenso reconocimiento entre los inversionistas, Soros se ha decepcionado al darse cuenta que la gente no toma en serio su experiencia en política exterior. Esto fue particularmente evidente en sus campañas con respecto a Europa del Este, al terminar la Guerra Fría. Aunque se reunía periódicamente con ejecutivos gubernamentales de alto nivel en todo el mundo, Soros nunca recibió una invitación para reunirse con el presidente de los Estados Unidos o con miembros del Congreso.

## Soros se politiza

A Soros nunca le gustó George W. Bush. Después de los ataques del 11 de septiembre del 2001, Soros acusó a Bush de utilizar el terrorismo como excusa para que el gobierno ejerciera control a través de la Ley Patriótica y la Doctrina Bush. Sintió que Bush estaba presionando a favor de más militarismo y Soros cree que la gente no puede difundir la democracia a través de la fuerza militar. Contrató a consultores políticos liberales para crear una estrategia para derrotar a Bush en las elecciones del 2004. Dispuso de US\$27 millones para esta causa en el 2004 solamente. Cuando los consultores dijeron que era posible vencer a Bush, Soros se comprometió a alcanzar esa meta y ayudó a fundar America Coming Together, una organización dedicada a aumentar la asistencia de los votantes.

“Para noviembre del 2003, derrocar a George Bush se convirtió en el foco central de la vida de George Soros”.

Estas actividades convirtieron a Soros en el blanco de programas de entrevistas de la derecha. Cuando Bush venció al candidato presidencial demócrata, John Kerry, Soros estaba decepcionado, pero no angustiado. Trató esta derrota como si la campaña demócrata hubiera sido una mala acción que perdió su valor. Sin embargo, la experiencia lo dejó con una mala impresión sobre la política norteamericana.

“En la primavera del 2008 George Soros estaba lleno de contradicciones y eso es lo que lo hacía tan encantador, tan desconcertante y tan excepcional”.

En 2008, Soros publicó su libro, *The New Paradigm for Financial Markets*, el cual habla de cómo la crisis crediticia y de la vivienda terminó con un ciclo de expansión de crédito de 25 años. En el libro Soros promueve una mejor regulación, en vez de mayor regulación, con base a su creencia de que algunas restricciones ayudan al sistema financiero a operar con mayor eficiencia.

## Sobre el autor

