

Medio	The Clinic.cl
Fecha	19-07-2015
Mención	Gino Lorenzini: La mente tras Felices y Forrados que prometía mejorar las pensiones de todos los chilenos. Es ingeniero comercial de la UAH.


Gino Lorenzini: La mente tras Felices y Forrados que prometía mejorar las pensiones de todos los chilenos


COMENTARIOS

Melissa Gutiérrez | 19 Julio, 2015

Tags: [afp](#), [Chilean News](#), [cuprum fondos de pensiones](#), [felices y forrados](#), [gino lorenzini](#), [Lorenzini](#), [pablo lorenzini](#), [superintendencia de pensiones](#)

Fotos: Youtube

Compártelo 

Tuitéalo 

La empresa que asesora sobre fondos de pensiones se hizo conocida en medio de polémicas y líos políticos. Mientras algunos los acusan de especuladores, ellos defienden su modelo asegurando que causa menos pérdidas y mayor seguridad. Gino Lorenzini, de 33 años es el ingeniero que un día pensó que podía ganarle al mercado y decidió intentarlo. Hoy sigue enfrentando cuestionamientos mientras se dedica, también, a denunciar el negocio de las AFP, particularmente luego de la fusión entre Cuprum y Argentum.



Felices y Forrados es una de varias empresas que se dedican a prestar asesorías en fondos de pensiones, aunque ha sido la más polémica y cuestionada. Apenas pasados unos meses de la puesta en marcha del sitio web, la Superintendencia de Pensiones les solicitó bajar la página por considerar que eran “asesores previsionales” y que no estaban cumpliendo la regulación vigente. “Nuestro argumento es que somos un asesor financiero de carácter general como cualquier economista que sale hablando en un diario diciendo que las bolsas pueden subir”, dice Gino Lorenzini, el creador de F&F.

Compañeros del colegio lo recuerdan como alguien inquieto y muy busquilla. Su tío, el diputado Pablo Lorenzini lo lo califica como “un poco sabio loco, siempre salía con ideas raras”. Así recuerda cómo un día “hace unos tres o cuatro años nos cuenta en un almuerzo familiar que había estudiado mucho el tema de las AFP, de las pensiones y que estaba desarrollando unas fórmulas para poder hacer algo, que yo lo miré a huevo al principio pero después le encontré sentido”. Así comienza la plataforma de LinkedIn con unas cien personas que se hacían asesorar, recuerda Gino.

Por ese tiempo Gino, ingeniero comercial de la Universidad Alberto Hurtado, estudiaba en 2008 un magíster en Finanzas en la Universidad de Chile y dice que “paradójicamente, yo era de las personas que decía que no se le podía ganar al mercado y todos mis amigos estaban obsesionados con hacer fórmulas”.

Él mismo estaba cotizando en el Fondo A para la crisis del 2008. “Perdí plata”, recuerda: “Y había tomado la decisión de cambiarme al Fondo E, pero no tenía a mano mi clave web ni mi clave de seguridad, y cuando la tuve vi al ministro de Hacienda Andrés Velasco decir que por favor no se cambiaran de fondo. Seguí la recomendación de las autoridades en ese momento y al final hice una pérdida de un 40%”.

Ahí Lorenzini se puso a pensar si podría haber evitado la pérdida al moverse de un fondo a otro. “En mayo del 2011 me llegó un momento de inspiración, me senté en un computador todo el día en Excel a hacer una simulación desde el 2002 a ver qué pasa si me mantenía estable en los fondos o si tenía una estrategia activa de cambio de fondo. Una estrategia de cambio entre A y E me daba una mayor rentabilidad con menor riesgo. Esto rompía completamente el paradigma de que a mayor riesgo mayor retorno”. Este modelo les ha valido las críticas de varios profesionales de la economía y de las autoridades. Se les ha acusado de especular en el mercado al generar alertas para mover grandes flujos de dinero de un fondo a otro y modificar los valores del mercado. Gino se defiende señalando que los cambios que sugieren son siempre graduales, manteniendo el 50% de los ahorros en un fondo y moviendo el otro 50%, aunque señala que “sabemos que cuando damos una sugerencia se pueden mover seis mil millones de dólares”.

Rafael Garay, economista que formó parte F&F, además señala que, siendo gerente general de una empresa de inversiones, “uso un modelo que puede ser en el resultado distinto, porque no es un modelo de cambio de fondo, pero todos usamos en mayor o menor medida modelos que nos ayudan con cierto grado de certeza a tratar de anticipar un poco lo que va a pasar. Es muy difícil que alguien esté en el mercado de las inversiones y que no use ningún tipo de modelo. Eso sí que sería muy irresponsable”. Otro de los cuestionamientos vino de parte de Evelyn Matthei, también economista, quien sacó a relucir su parentesco con el diputado de la democracia cristiana. Además, la Superintendencia de Pensiones sacó en 2013 una nota técnica señalando que de 10 avisos de Felices y Forrados, sólo obtenían mejor rentabilidad quienes seguían las recomendaciones desde la primera alerta, pero que quienes se sumaban desde el segundo aviso, habían tenido peores resultados que si se hubiesen mantenido en el Fondo A o en el E.

En cuanto a estas estrategias, que son recomendadas por al menos otras cinco empresas, la Superintendencia “realizó un seguimiento de aquellos afiliados que se cambiaron alguna vez de fondo en el año 2008, en tiempos de crisis, y luego se observó cuál fue el comportamiento y desempeño en términos de rentabilidad de estas personas”. Se analizó un grupo de 166 mil afiliados y se consideraron todos sus cambios de fondo hasta marzo de 2013, “contabilizándose para este grupo de afiliados más de 450 mil traspasos de fondo en este periodo”. Los resultados indicaron que un 54% de ellos obtuvo peor rentabilidad de la que habría obtenido si se hubiera quedado en el fondo en el cual estaba. “Adicionalmente, se constató que más del 80% de las personas de este grupo obtuvo menor rentabilidad de la que habría obtenido de permanecer en el fondo asignado por defecto en la Ley”.

Gino cree, sin embargo, que estos ataques vienen de la envidia y del poco entendimiento que se tiene sobre su modelo: “Nuestra prioridad es siempre disminuir los riesgos de pérdida. Nosotros no estamos especulando con ganar más. Obviamente que puede que cinco de las veces que protegemos, los fondos de mayor riesgo renten más porque tienen mayor riesgo, pero hay otras cinco veces en que pierden mucho más. Y finalmente la estrategia de Felices y Forrados está diseñada para eventos de gran riesgo y la mejor prueba que tengo al respecto es que no sé, llevamos cuatro años y el máximo periodo de pérdida del fondo A ha sido casi un -8,73% y nuestra máxima pérdida ha sido de apenas -0,93%”.

Garay, quien hoy ya se encuentra fuera del proyecto, señala que el modelo ha perdido su efecto. “Lo que yo siento, y esto es mi opinión personal, es que cuando tú usas mucho tiempo el mismo modelo, esos modelos van perdiendo poder predictivo. Entonces un modelo que en un momento, 12 meses antes, podía prever con un grado de certeza importante, eventuales crisis u oportunidades, si tú no modificas, no ajustas ese modelo de manera permanente, después vas perdiendo poder predictivo. En un año, yo debo hacerle modificación matemática a mi modelo unas 15 veces”.

Otro aspecto es que estas asesorías, finalmente, no tienen regulación de ninguna autoridad financiera. La Superintendencia de Pensiones reconoce que “quienes prestan ‘asesorías financieras’ a través de plataformas internet no quedan sujetos a las normas de asesorías previsionales -que supervisan las superintendencias de Pensiones y de Valores y Seguros (SVS)- y, por tanto, no están bajo la supervigilancia de la SP. Quedan fuera de este ámbito de control debido a que el servicio ofrecido son “alertas” con recomendaciones generales respecto del tipo de fondo que sería más rentable en un determinado periodo. Las asesorías previsionales, en cambio, son un servicio integral y personal, que debe considerar todas las variables que son relevantes para la persona que contrata tal asesoría”.

Aunque en varias entrevistas y videos Gino habla del inicio de Felices y Forrados en junio de 2011, recuerda que la página nace el 19 de enero de 2012. La sociedad por acciones, “Felices y Forrados SpA” se crea el 16 de febrero de 2012, con Gino como único socio y con 24 objetos, entre los que se rescatan el “asesoramiento empresarial y en materia de gestión”, “asesoría en la gestión de la compra o venta de pequeñas y medianas empresas”, “investigación de mercados”, y algunos menos relacionados al giro de la empresa como “alquiler de autos, vehículos todo terreno y camiones sin chofer”, “empresas de publicidad”, “alquiler de mobiliario para evento”, “arriendo de videos, juegos de video y equipos reproductores de video, música y similares”. En julio de 2012 su padre, Héctor Lorenzini Basso, se suma como director.

En la práctica, señala Gino, su padre se dedica a la gerencia general de la empresa y cuenta con un 5% de participación. Siendo el menor de tres hermanos, Gino terminó por seguir los pasos de su tío, también ingeniero comercial. Mientras que su padre, su abuelo, su hermana y sus primos siguieron el camino de las leyes. Su tío recuerda haberle dicho que se metiera en el mundo de los negocios “que es distinto, no es tan reglamentado. Como éste era medio locateli, o voladero de luces, fantástico, con los números tú puedes jugar un poco más, se requiere imaginación, más que los abogados que es cosa escrita estructurada. Y su mentalidad no era tan estructurada. Cuando chico le gustaba viajar y salir, era medio locateli. Después se fue centrando”.

Esa estabilidad Gino la buscó en Rafael Garay, economista a quien conoció en su programa de Radio Conquistador: “Él había desarrollado esta idea, estaba todavía bastante en pañales, me mostró su modelo predictivo y me pareció bastante interesante. Y tiempo después, Gino me invita a trabajar con ellos de manera media part time como director de estudios. Y ahí se fue desarrollando la relación y vino un crecimiento producto de la exposición mediática”, recuerda Garay.

Explica que la famosa fórmula predictiva es “básicamente un modelo econométrico, matemático que de alguna manera lo que hace es mirar y anticiparse a los riesgos sistémicos. Y de esa manera orientar a la gente que a través de este sistema de multifondo pueda sacarle mayor retorno a sus recursos”. Antes de crear esta polémica empresa, Gino seguramente tenía una vida más tranquila. Por cinco años fue gerente de exportaciones de una empresa que vendía equipos de seguridad. Aunque esta, seguramente, le dio la experiencia para poder formar otra de sus sociedades: “Loba productos de seguridad SpA”, que creó junto a su padre en agosto del 2013, y que vende implementos de seguridad para trabajadores: zapatos, arneses, lámparas y linternas.

En agosto de 2014 su nombre de fantasía es modificado a Felices y Protegidos SpA, y hoy funciona en las mismas oficinas que hace pocas semanas arrendó Felices y Forrados en Providencia. De hecho varios clientes se quejaban en Reclamos.cl que habían dificultades para contactarse con alguien de la empresa. En la web no hay teléfonos ni direcciones. La única que puede encontrarse es en un documento al contratar los servicios de F&F, que los situaba en calle Barcelona. Ahí, sin embargo, existe una oficina en la que aseguran sólo llevar la contabilidad de la empresa. Más allá de los análisis y las críticas, Felices y Forrados mantiene más de 60.000 clientes que pagan mil pesos mensuales por sus asesorías. Muy pocos señalan haber perdido dinero, pero varios aseguran que manteniéndose en un fondo de forma constante habrían logrado resultados similares a los que obtuvieron siguiendo el método de Felices y Forrados.

A pesar de esto, la página web de F&F muestra varios testimonios de personas que incrementaron hasta en 30 millones sus ahorros. Una de ellas es Margarita Vlahovic, agente de viajes y tía de la esposa de Gino; y Cristóbal Lagos, quien también estudió ingeniería comercial en la [UAH](#) entre 2000 y 2006. Uno de los aspectos que le atrajo mayores enemigos a F&F, sin embargo, fue la gran notoriedad pública que alcanzó al lanzar el sitio web. Gino no sólo proponía un modelo de cambio de fondos, sino que criticaba -y aún lo hace- el modelo de AFP, la legislación vigente, y el rol de la Superintendencia, particularmente cuando denunció **la operación que Cuprum realizó al fusionarse con Argentum, una AFP “de papel”, con la que se ahorró 80.0000 millones de pesos en impuestos y que fue dado a conocer por The Clinic.**

Gino incluso exigió en medios la creación de una Comisión investigadora que en el Congreso fue impulsada por la Democracia Cristiana, partido donde milita su tío diputado. Esto le valió a Gino enfrentamientos con la ex superintendente de Pensiones Solange Berstein y con la actual, Tamara Agnic, tras acusar a la institución de aprobar en “tiempo récord” la fusión que le permitió a Cuprum ahorrar impuestos. En 2013 Gino aseguraba que el objetivo de F&F “es mejorar las pensiones, cueste lo que cueste”, y se jactaba de haber logrado un 28% de rentabilidad frente a un 11% del Fondo A. Hoy reconoce que cometió errores que llevaron a creer a la gente que podían aumentar su rentabilidad al seguir su estrategia: “El objetivo de verdad de la estrategia es evitar pérdidas por sobre obtener rentabilidades puntuales. Quizás en una primera etapa, por el ímpetu, por poca experiencia, quizás comunicaba que siempre le ganábamos al mercado. Pero eso fue un tema comunicacional de la primera etapa”.

Asegura que hoy en día es mucho más importante evitar pérdidas que aumentar la rentabilidad. De hecho, reconoce que “en 2014 rentamos un par de puntos menos que el fondo A, pero eso es parte de nuestra estrategia. No es parte de nuestra estrategia ganarle siempre al fondo A, muy por el contrario, nuestra estrategia es nunca arriesgar el dinero de nuestra gente”.

Distinto a lo que el público pudo haber entendido en un inicio, Felices y Forrados busca proteger los ahorros y no causarle pérdidas a las personas, principalmente debido al gran riesgo financiero que Gino vaticina: “Hay un problema global con las deudas y eso me hace prever que existe un riesgo aún mayor que el de la crisis financiera (2008). Imagínate que antes de la crisis financiera había menos deuda de la que hay hoy día. Y ese es un riesgo que la gente no lo ve. Y eso finalmente puede traer riesgo a las personas y esos riesgos, yo no sé el futuro, no sé si ocurra en un mes más, en 12 meses más o 10 años más, pero de que va a ocurrir, va a ocurrir”.

Además de eso, sigue trabajando en formar una AFP ciudadana y sigue atentamente el trabajo de la Comisión Asesora Presidencial sobre el Sistema Previsional -Comisión Bravo- y de la Comisión investigadora de la fusión de Cuprum que se aprobó con unanimidad del voto de los diputados. Uno de ellos, su tío, dice que no ha estado muy de acuerdo con este rol de su sobrino: “Las AFP están montadas, tiene sus fallas, tenemos que cambiar muchas cosas de ahí, está la comisión Bravo ahí, pero tampoco su rol es ser Robin Hood po”. Esta es, según amigos cercanos, uno de los defectos que a Lorenzini le juegan en contra: “Gino quiere hacer de todo, está en el modelo, está en la tele, no suelta nada. Entonces eso le juega un poco en contra”. Su tío atribuye esto a “el factor Lorenzini. Nos cuesta trabajar en equipo”.

