

El Salmón personaje

Trajo a Colombia Ferrari y Maserati

Un tiburón para los negocios

Frank Kanayet tocó el cielo con el negocio petrolero y ahora pone su dinero en emprendimientos jóvenes que en su mayoría tienen base tecnológica. Estuvo con la gente de Domicilios.com y ahora está en "Shark Tank" y acaba de lanzar Pitch & Hunt.

Frank Kanayet es un empresario colombo-croata. Ha sido uno de los mayores accionistas individuales de Ecopetrol y trajo a Colombia las marcas de vehículos de alta gama Ferrari y Maserati.

/ Mauricio Alvarado



EDWIN
BOHÓRQUEZ AYA

ebohorquez@elespectador.com

Frank Kanayet se autodenomina "soñador", pero "con los pies bien puestos en la tierra". Habla con pausa y detalle, es ingeniero, empresario, hombre de números que entona con ritmo cuando se trata de contar historias. Sabe tejerlas, es observador y lanza el anzuelo con técnica para atrapar a quien las escucha. Olfato. Ese le sobra. Olfato negociador. Su fortuna fue construida, no heredada, y después de tocar el cielo con el negocio petrolero, ahora pone a volar su dinero como inversionista ángel en muchos emprendimientos tecnológicos colombianos. Su apuesta: la gente joven. "Eso me mantiene activo y vigente". A pocos días de comenzar una nueva temporada de *Shark Tank*, donde es uno de los tiburones inversionistas, y del lanzamiento esta semana de *Pitch & Hunt*, una plataforma para impulsar precisamente emprendedores, Kanayet conversó con *El Espectador* sobre su historia y cuál es el camino del éxito que, por lo menos a él, le ha funcionado por años.

¿Cómo es su historia, la del emprendedor, la de los momentos económicos difíciles y la del empresario exitoso?

Iba por la calle y me encontré una pluma Parker de oro. En esa época valía \$120. Vivíamos por San José de Bavaria; era una zona baldía. La vendí y compré una oveja. Tuve la suerte de que era mellicera, entonces tenía dos crías, la hembra continuaba en la manada y el macho terminaba en un delicioso asado de cordero, pues mi papá era croata. Fui creciendo mi rebaño. Tuve después la oportunidad de ir a un intercambio a los Estados Unidos, a un estado que se llamaba Marlboro. Tomábamos el bus y pasábamos al frente de Harvard y chorreaba la baba. Regresé, empecé la universidad.

Mi papá era muy confiado y creía en los amigos, y el padrino de bautizo de mi hermano menor nos tumbó. Quedamos en una situación muy precaria, vendimos todo, perdimos la casa y nos fuimos a vivir a una casita muy chiquita, rural, en Tabio, Cundinamarca. Mi papá era un excelente cocinero, entonces vendíamos postres en la carretera. Logramos recoger un poco de capital, armamos un pequeño restaurante y allí creo que se comía una de las mejores cazuelas de mariscos de Colombia.

¿Qué pasó con usted?

Yo trabajaba en Cafam, en recreación. Eso lo hice desde muy joven. Fui uno de los pri-

meros de ese grupo. Recibí enseñanzas de liderazgo, de manejo del público, y fui avanzando en mi carrera profesional. Entré a una petrolera multinacional, Schlumberger, donde me formé como ingeniero. Hice una carrera varios años.

¿En qué momento se volvió emprendedor?

Aunque mi carrera había sido ascendente y veloz, llegó un momento en el que solo había normas que seguir. Cortaban la creatividad. Me sentí encarcelado. Me lancé al agua. Creamos la primera compañía seria de servicios petroleros en una parte fundamental que era evaluación de reservas. Hicimos unos trabajos especiales para una compañía británica y vimos que éramos tan eficientes que podíamos poner a producir pozos en épocas en que el precio del petróleo era de US\$14 y US\$15 el barril. Había muchos pozos cerrados porque el costo de producción era mayor al costo de venta. Logramos eficiencia y fuimos comprando pozos a las multinacionales, que consideraban que esto no era estratégico en su portafolio. El precio del barril fue creciendo hasta los US\$80 y llegamos a un momento en que éramos la compañía independiente más importante, con unos 15.000 barriles por día.

¿Tenía planeada la venta?

En el proceso de crecer conocí a un empresario muy importante de España. Quería

invertir en petróleo. Nos compró la empresa. Hago un paréntesis porque cuando hice mi MBA en Harvard (OPM), nos dijeron que todo el trabajo de crear una empresa termina en poder venderla en un momento adecuado. En el primer año de estudio me parecía un exabrupto que le dijeran a uno que entregue a su hijo, pero a medida que pasó el MBA, vi que no era tan equivocado y tuve la fortuna de vender la compañía cuando estaba el barril a US\$120, el 2 de septiembre de 2008. El petróleo en el histórico llegó hasta los US\$150 en el verano del 2008. Se pronosticaba que pasaría los US\$200 en diciembre de ese año. Vendí en septiembre y para final del año se había caído a US\$40 (risas).

Harvard acertó...

Lo que me dijeron en Harvard se pagó con creces. Hicimos una venta muy importante para beneficio de todos los accionistas de la empresa.

¿Y entonces se fue para la Fórmula 1 Eléctrica?

Pasé a disfrutar de la fortuna que la vida me había dado. Empecé con muchos proyectos de *angel investment* (inversor ángel), y esta última parte de mi vida me he dedicado a inversiones novedosas, fui el *angel investment* de Domicilios.com, de Mi Águila, y estoy metido en temas de tecnología. He tenido el olfato. Fui el primer inversionista de un Power Point que era la Fórmula 1 100 % eléc-

¿Cuál fue el nuevo negocio de Ecopetrol?

La petrolera colombiana Ecopetrol entró esta semana a las grandes ligas del *fracking* mundial en Estados Unidos de la mano de Occidental (Oxy). En la alianza, Ecopetrol puso una inversión de US\$1.500 millones que le otorgan una participación de 49 % en el negocio. Esta decisión le permitirá a la

compañía colombiana elevar las reservas petroleras actuales e incrementar la producción por medio del desarrollo de un área de 39.000 hectáreas en la cuenca Permian de Estados Unidos, reconocida hoy como la número uno en el mundo, con una extracción de cuatro millones de barriles

por día. El presidente de Ecopetrol, Felipe Bayón, calificó el hecho como un "hito" y dijo que así la firma "ingresa a las grandes ligas de los yacimientos no convencionales con un socio de primer nivel", pues Oxy es una de las empresas más grandes desarrollando exploración en estas áreas.

EDUARDO SARMIENTO PALACIO



Presupuesto 2020

El Gobierno presentó el presupuesto 2020 de \$271 billones, superior en 9 % al de 2019 (\$21 billones). De entrada, el proyecto está desfinanciado. Los ingresos tributarios se verán reducidos por los alivios de la Ley de Financiamiento. El faltante reconocido por el Gobierno es de \$9 billones.

Se repite la experiencia del año anterior en que se presenta un presupuesto desbalanceado. El faltante quedó a iniciativa del Gobierno que ya anunció que lo cubrirá con la privatización de las empresas del Estado y lo incluirá en el presupuesto como un ingreso y no como una financiación. Así se incumplen las prácticas contables, se reduce el déficit fiscal en forma artificial y se elude la regla fiscal establecida por altos funcionarios designados por el mismo Gobierno.

El ministerio de Hacienda está haciendo un uso indebido de la norma constitucional de 1991, que estableció el procedimiento del presupuesto desbalanceado para darles a los gobiernos una mayor flexibilidad para atender los gastos prioritarios. La convirtió en un medio de determinar el déficit fiscal y obligar a su financiación con nuevas leyes. El proyecto presupuestal presentado el año anterior le permitió adelantar la Ley de Financiamiento que reducía los gravámenes a las empresas y elevaba los recaudos para reducir el déficit fiscal. Sobre esas bases se esperaba que la economía entrara en un proceso de reactivación que le significaría tasas de crecimiento de 3,6 %, y más, que se extenderían más allá del 2020.

Como anticipó esta columna al principio del año, la economía no crecerá por debajo de 3 %. Así lo confirma el Banco de la República que ha revelado proyecciones que bajan la previsión inicial de 3,6 % a 3 %.

El Gobierno en el desespero pretende impulsar la economía con la ampliación del gasto social. La mayor parte de esta, representada en pensiones y salud que operan con pirámides de pasivos mayores que los activos y que se sostienen con el apoyo y pasividad oficial. La operación del Gobierno vendría a favorecer al capital y a los afiliados de altos ingresos. Los beneficios al 40 % más pobres serán muy inferiores a su participación en la población.

Lo grave es que la operación no tiene mayores probabilidades de éxito. Los recursos de la privatización resultarán de ventas de las empresas del Estado (como Ecopetrol), mediante la emisión de acciones que contraerán la inversión privada. La expansión inducida por el mayor gasto público financiado con TES se compensará con el menor crédito privado.

En síntesis, este año se siguió una política fiscal contractiva que neutralizó la baja de los impuestos de las empresas. En el próximo año se aplicará una política fiscal expansiva que será compensada, por lo menos, en financiación de la inversión privada. Lo que se hace por un lado se contrarresta por el otro. La explicación es simple. El estancamiento de la economía se origina en una seria falla estructural ocasionada por la globalización y los TLC, la ineficacia del banco central en condiciones de tasa de interés cero y el abandono de la industria, y tienen la manifestación más clara en el mayor déficit en cuenta corriente del mundo, el desplome del empleo y la parálisis de la industria. Mal puede esperarse que semejante desorden pueda ser normalizado con una política fiscal dentro de un marco de tasas de cambio flotante y libre mercado. La recuperación del crecimiento económico, la extirpación del desempleo y el balance externo no serán posibles sin cambios de fondo en el Banco de la República. Y la organización comercial y cambiaria, además de la adopción de una audaz política industrial.

trica, y hoy es una compañía con accionistas impresionantes, como Liberty Global y Discovery Channel, y bancos como el Julius Baer. Comienza la temporada 6 y ya tiene los constructores de carros más importantes que ningún otro campeonato tiene en el mundo: Mercedes-Benz, Porsche, BMW, Audi, Renault, Nissan, Jaguar, Mahindra, y ya es una compañía que tiene una valoración teórica de 600 millones de euros.

¿Cuándo apareció Rimac en su vida?

Conocía a un muchacho croata, un genio que se llama Mate Rimac. Él tenía el carro eléctrico más veloz del mundo. Soy amante del mundo de los carros, el representante de Ferrari-Maserati en Colombia. Pruebo este carro eléctrico y quedo flipado. Eso pasa en julio-agosto del 2013. Invierto en esta compañía. Produce el carro eléctrico más veloz del mundo: 1.917 caballos de fuerza, 0 a 100 km en 1,8 segundos. Un monstruo. Esta compañía ha creído y en julio del año pasado Porsche entró como accionista, invirtiendo 20 millones de euros, a valoración 200 millones, y en mayo de este año anunciamos la entrada de Hyundai y KIA, con inversión de 80 millones para valor *post-money* de 580 millones. En 10 meses triplicamos el valor de la compañía de 200 a 600 millones.

Y se metió a Isotta Fraschini...

A veces la vida le va poniendo a uno cosas en el camino. Me presentaron la oportunidad en septiembre del año pasado de comprar una marca icónica de automóviles de Italia: Isotta Fraschini. Antes de la Segunda Guerra Mundial era el carro de los reyes, los nobles, el papa, de Rodolfo Valentino, competencia directa de Rolls Royce. Quebró en 1949. Tuve la fortuna de comprar a los herederos el 64 % de la marca: esta es la cereza sobre la torta. Aquí vamos a reunir y producir la primera limosina 100 % eléctrica del mundo, que no hace ninguna emisión de CO₂, y le vamos a competir, cabeza a cabeza, a Rolls Royce en el futuro.

Se convirtió en tiburón de inversionistas. ¿Por qué?

Me llama Sony Channel con su programa *Shark Tank*, porque creía que podía ser interesante para el programa. Era fan de la versión de Estados Unidos y acepté. Estamos haciendo una revolución. Mi lema ha sido pensar en grande. En las temporadas 1 y 2 he invertido en 22 proyectos y ya se vienen las temporadas 3 y 4, que se inaugura el 6 de septiembre. Entre las temporadas 1, 2, 3 y 4 ya estamos llegando a 30 diferentes proyectos. Encontramos muchas trabas que se generan en los negocios en este país, muchos emprendedores que tenían niveles de informalidad, otros no tenían masa crítica para desarrollar productos, y decidimos hacer un equipo estratégico en la oficina para apoyarlos con jurídica, financiera, fiscal, etc., y vimos que era necesario crear una plataforma para la venta de sus productos.

¿De eso se trata el lanzamiento de esta semana: Pitch & Hunt?

Creamos una plataforma que ayuda a so-

lo a los proyectos que aceleramos en *Shark Tank* sino aquellos que no pueden llegar a mostrarse en sitios como Endeavor. Abrimos varias tiendas donde muchos emprendedores pequeños que no pueden facturar para tener un sitio en un centro comercial tienen un espacio para mostrarse y vender.

Parece que no conoce el fracaso en el mundo de los negocios. ¿Nunca fracasó?

No, pero tengo un proyecto que no he podido sacar a feliz término: la producción de etanol a partir de yuca en los Llanos Orientales, pero en los demás he salido airoso.

¿Qué es lo que le pide a un emprendedor para poder invertir en su proyecto?

Para mí es fundamental el emprendedor. Su postura personal. Su seguridad. No me molesta que en el momento en que haga el *pitch* esté nervioso. Pero hay algo que el emprendedor en su mirada, en su postura personal, te dice: que está convencido de lo que está haciendo. El segundo punto que es fundamental, y no creo mucho en Power Point y Excel porque aguantan cualquier cosa, es que sea disruptivo. Todo el que quiere hacer espagueti, pues bien, monta la fábrica y vende espagueti, pero la competencia es enorme. En cambio, cuando alguien trae algo disruptivo no hay competencia. Si usted presenta una idea que sea genial no hay competencias de éxito son grandes.

¿En qué momento hay que salirse de un negocio? Ya va en 30 inversiones por el lado de "Shark Tank".

Hay dos niveles. Si uno logró tener una participación accionaria importante, un primer nivel de salida es cuando uno puede recuperar su inversión inicial con una tasa de retorno interesante. Y si uno ve que el negocio sigue con proyección de crecimiento, deja esa segunda parte porcentual de la inversión para tener una ganancia más exponencial. Creo que es el momento importante de salida. O cuando el proyecto está estancado y se puede vender, hay que decir: bueno, esto no funcionó, es el momento de recuperar parte de la inversión.

"Si crea un negocio en el que logre ganar US\$1 por persona y vendérselo a un millón de personas, tendrá su primer millón de dólares".

"Vamos a producir la primera limosina 100 % eléctrica del mundo que no hace ninguna emisión de CO₂. Le vamos a competir, cabeza a cabeza, a Rolls Royce".

A uno le dicen que debe fracasar antes de lograr el éxito emprendedor. Ecosistemas como el de Israel hablan de hasta tres fracasos. ¿Cuántas veces se debe fracasar antes de sacarla del estadio?

(Risas) No es necesario fracasar ninguna vez, pero tampoco hay que tirar la toalla en la primera oportunidad. Tal vez un tema fundamental y supremamente importante son las reglamentaciones financieras que existen en los diferentes países, como el tema del Datacrédito, que en Colombia le da muerte a una persona que fracasa y no logra pagar sus deudas. Ahí hay un tema un poco injusto que se debería ver diferente, porque eso le resta posibilidades a la gente de lanzarse al agua. Es complejo, pero debería haber algo más amigable para generar emprendimiento.

¿Qué debemos hacer los que queremos emprender pero nos da miedo?

(Risas) Algunas cosas que hemos perdido a través de los años y que hemos avanzado de generación es que las familias somos menos unidas y hemos perdido el núcleo familiar. Yo creo que en la medida en que tengamos una cohesión importante, aquel miembro de la familia que siente deseo de emprender y que se quiere tirar al agua, que sepa que puede contar con ese entorno familiar que lo va a abrazar y lo va a ayudar en caso de que las cosas no hayan salido del todo bien. Si lograremos hacer ese tejido familiar más sólido avanzaríamos mucho más.

La economía colombiana es petroleodependiente. ¿El camino para reconvertirla está en las industrias creativas, en la tecnología?

Las cosas tienen que ser balanceadas. Uno no puede ser dependiente de nada. Hay errores gigantescos, como Venezuela, que dependió del petróleo y no creó una multiindustria teniendo todos esos beneficios. Las cosas deben ser balanceadas y hoy, no solo por tener una mejor economía sino porque la gente joven tiene otros sueños, la economía naranja y las TIC son algo que le va a dar unas fortalezas y una distribución y socialización de la riqueza mucho más grande al país. Llevamos años y medio desde que comenzó el proyecto *Shark Tank* y fijate que muchos emprendimientos son muy chiquiticos y otros más grandes, pero las proyecciones de ventas son de \$12.000 millones de esos emprendimientos. Si multiplico por un IVA de 20 % (es el 19 %, lo sé, pero para hacer más rápido) estamos hablando de \$2.400 millones que por IVA le ingresan a la nación. Y si uno compara con grandes empresas, entonces se necesita una compañía que venda \$250.000 millones para que pague esos mismos impuestos. Es muy importante que el Gobierno tenga claras las necesidades de todas estas pequeñas empresas como el IVA, el impuesto de consumo, una cantidad de reportes que las asfixian.

¿Cómo pasar de las ideas a la realidad?

Pregunta difícil (risas). Con perseverancia. Me corchas, pero la perseverancia es lo que hace que las ideas se vuelvan realidad. ■