

ADRIÁN KATZEW EMPRESARIO

# 'He vivido distintas vidas'

MIGUEL DE LA VEGA  
FOTO CARLOS FIGUEROA

Su primer trabajo, cuando estaba en preparatoria, fue corregirle las erratas a Octavio Paz; después vendió helados, fue uno de los primeros en interesarse y entenderle al negocio de las energías limpias y, hoy, a los 41 años, maneja inversiones por más de mil millones de dólares en proyectos eólicos. Es Adrián Katzew, director de Zuma Energía.

## ¿Vendes aire?

Vendemos energías limpias. Está ocurriendo un cambio radical en la cadena de valor energética y esto tiene que ver con la notable competitividad que ya tiene la energía que deriva de fuentes renovables, viento y sol, principalmente.

## ¿Por qué cuesta tanto trabajo darle oportunidad a la energía limpia?

Cuando empecé en este sector –en 2004– en España, los primeros proyectos solares que se financiaron se pagaron ¡a 440 euros el megawatt hora! Hoy están en 35 dólares. Es muy clara la tendencia a la baja. Cuando lo empezamos a promover, había mucho escepticismo, pero ahora los números por sí solos son contundentes.

## Dada tu experiencia a nivel global, ¿qué tan fácil es hacer negocios en México?

La reforma energética ha sido un parteaguas esencial.

## ¿Tú crees en la reforma?

No es una cuestión de creencias, es una cuestión de resultados. No es algo religioso.

## Hay quienes creen que debe echarse abajo...

Pues no sé qué piense el resto de la gente, pero, insisto, no creo que sea una cuestión de creencias o de dogmas, es más bien de resultados. Tenemos una serie de sectores en la economía que son motores de crecimiento en el resto del planeta, son fuente de actividad emprendedora, atracción de capitales, competitividad... Habían estado cerrados hasta 2014 a la iniciativa emprendedora. Lo que quiero ver es que esas puertas que se abrieron creen las nuevas historias de éxito en México.

**¿Sería un error meter reversa a la reforma?**

Si meter reversa a la reforma implica volver al pasado a las estructuras monopólicas... en el sentido de la atracción de capital, sería un error; en cuanto a modernización de nuestra industria, sería un error; en la eficiencia y competitividad de los costos de generación, sería un error; volver a tener estructuras monopólicas para que sean vehículos más políticos que empresariales, sería un error.

**¿Qué le falta a la reforma?**

La reforma se ha convertido en un caso de éxito y de referencia mundial y no somos conscientes en México de la admiración que eso implica.

**¿Genera admiración?**

Sin duda alguna. La manera como se refieren a lo que se logró, en qué tiempo y la operación política alrededor de eso, es en un tono muy positivo. A lo mejor, lo que le falta a la reforma es asentarse

**¿Por qué en México sólo se ve lo malo?**

Resulta difícil de explicar, porque estamos en una tendencia de foco en las dimensiones negativas de nuestro país. No me considero capaz de explicarla, me encantaría ser capaz de diagnosticarla y encontrar cómo se puede motivar a que apreciemos las dimensiones positivas de México.

**¿Cómo lo logras en el plano personal?**

De cara a crear perspectiva y apreciar las cosas maravillosas que tiene México, tuve la fortuna de irme a vivir dos años a Boston y luego seis a Europa. Creo que tuvo mucho que ver con esa perspectiva haber estado fuera tanto tiempo.

**¿Se puede hacer energía limpia en un sistema tan sucio como el mexicano, tan corrupto?**

Es que yo no he visto eso.

**¿No te han pedido alguna vez una mordida?**

Nunca. Eso tiene mucho que ver con la apertura y lo que preguntabas acerca de si sería un error echar la reforma para atrás. En el nuevo ambiente competitivo de la reforma, no estamos expuestos a las viejas estructuras de poder.

**Empezaste vendiendo helados...**

Antes de vender helados, empecé barriendo la bodega del Centro Cultural Arte Contemporáneo, donde surgió la oportunidad de tener un trabajo corrigiéndole la ortografía a Octavio Paz, y lo tomé. Resulta que hubo una exhibición dedicada a Paz en aquel entonces y se hicieron unos libros de esa exposición, pero en la página 74 y en la 132 tenían errores ortográficos. Entonces, había que meterse al libro, poner corrector Liquid Paper, cambiar una ese por una ce y agregarle una coma con pluma. No sé si eran 10 mil libros o cuántos, pero fue toda una experiencia. Después, ya en prepa, fue cuando entré a Baskin Robbins.

**¿A qué te querías dedicar en ese momento?**

Tenía un conflicto existencial entre la arquitectura y la economía que nunca logré resolver.

**¿Alguna vez te sentaste a planear tu carrera? Lo pregunto porque, tras salir del ITAM, has estado en Canadá, Nueva York, Madrid y lo mismo has trabajado en la banca que en la educación, en un portal de internet y hoy en la energía renovable...**

Sin lugar a duda nos movemos por oportunidad, pero también creo que son oportunidades que van acompañadas por capítulos completos y cada uno es muy distinto. Siento como que he vivido distintas vidas: el de internet, la maestría en Harvard, el capítulo en Europa, el de Vestas cuando me invitaron a hacerme cargo y venir aquí a México.

**Las oportunidades no se dan por suerte...**

Uno se crea sus propias oportunidades. Una

cosa se abraza de la otra: si tú estás de manera perseverante haciendo tu mejor esfuerzo, consiguiendo resultados, se irán presentando oportunidades. A lo mejor, lo que aparenta ser suerte es el resultado de ese esfuerzo.

**¿Cómo reconoces una oportunidad y cómo sabes cuándo vale la pena arriesgarse?**

Hay oportunidades que las identificas con rigor analítico. Otras surgen de la empatía personal. Entonces, tal vez no hay un solo camino. En un sector tan complejo como el energético, conforme vas acumulando experiencia vas generando perspectiva y eres cada vez más capaz de identificar mayores oportunidades.

**¿Qué te diferencia de un empresario como Carlos Peralta?**

No lo conozco personalmente, ellos se dedican a la fabricación, nosotros a la inversión y a las infraestructuras.


**La pregunta va más enfocada a que si en México es necesario estar ligado al poder para hacer negocios.**

Definitivamente no. No estamos ligados al poder para hacer negocios, creo que, como en cualquier otro contexto, para hacer negocios que requieran grandes capitales, se requiere experiencia, ética, credibilidad, ingenio, iniciativa. Lo que sí hemos hecho, y es parte explícita de nuestra estrategia, es contribuir con nuestra experiencia a la reflexión de políticas públicas.

**¿Qué te da energía?**

Cuando tengo una visión clara de algo ambicioso que puede tener una contribución significativa, eso me da mucha energía.

**¿Qué le dirías a ese Adrián que vendía helados?**

Que no se preocupe demasiado y que las cosas van a salir muy bien. 

**CINCO DATOS**

1. Trabajó en Serfin y banco Santander.
2. Fue vicepresidente de Desarrollo de Mercados en FirstSolar.
3. Zuma Energía aseguró 600 millones de dólares de Banobras, Bancomext y Nafin, para construir el Parque Eólico Reynosa.
4. Actualmente, maneja un portafolio de más de 500 megawatts de generación en proyectos renovables.
5. Es integrante del consejo de la Asociación Mexicana de Energía Eólica y del consejo de la Comisión Reguladora de Energía.



**Dunkel**  
The  
**BARBER SHOP**  
&  
SALON

**LA MEJOR**  
Calidad y Precio  
**EN TU DISEÑO**  
De Corte y Barba

**DIRECCIÓN:** Av. del Taller #599  
Col. Jardín Balbuena, Venustiano Carranza, CDMX.  
Tel.: 4751-2235 y 4633-9188  
Horarios: Lunes A Viernes 10AM A 10PM  
Sábados 10 Am A 9pm  
Domingos 10am A 8pm