

FIRMAS DE CONTRATOS DE INVERSIÓN

Quito, mayo 17 / 2018



Queridas amigas y amigos:

Es un honor reunirme con ustedes, representantes de grandes e importantes empresas. Más aún por un motivo que, estoy seguro, llena de alegría a todo el país.

El otro día, en el centro de Quito, todos (los vendedores) me decían que están vendiendo más, el señor de las colaciones, las mistelas, las espumillas. Todos están vendiendo más.

Es posible que las condiciones de la economía no hayan cambiado mucho, como esperamos que suceda a corto plazo.

Pero, quién podría decir que la confianza no es importante para que la gente quiera producir, para que la gente quiera consumir.

Si no tienes expectativas sobre el futuro, guardas la plata, no la inviertes. Todo lo contrario: la escondes, porque prevés que a lo mejor el futuro no va a ser tan bueno.

Pero, en cambio, cuando se brinda confianza, cuando se escucha al otro, cuando se sabe que la opinión de uno no es la definitiva, ese momento nos encontramos con otra circunstancia:

La de escuchar al otro, de respetar y amar la diversidad, de incluirnos en ella, de recoger el criterio del otro y transformarlo, junto con el que nosotros tenemos, en un criterio mejor, superior. Y así seguir escalando en esa escalerita tan importante que es el crecimiento, que es el desarrollo del país.

Con estos acuerdos de inversión por 360 millones de dólares, lo que ustedes están invirtiendo, más o menos, equivale a lo que se invertía en un año en la década pasada. Y está habiendo mucha más (inversión).

Hay mucha gente a la expectativa de venir acá y firmar este tipo de convenios. Porque existe un factor fundamental: confianza. Tengan confianza, tengan fe, este es un gobierno de todos. No es exclusivamente del sector empresarial, no es exclusivamente del sector popular.

Es un gobierno de todos, que está bastante claro que si no existe una sinergia, un encuentro, una simbiosis entre el empresariado, los trabajadores y consumidores, no avanzamos absolutamente nada.

No cumpliendo los compromisos, exigiendo exageradamente, o peleando todos los días con los empresarios, no es la forma de obtener los mejores resultados.

(La forma de obtener) Los mejores resultados es abrir espacios de diálogo. Pues vamos encontrando puntos de encuentro. Y sin culpar a nadie, sin culpar a nadie.

Porque el momento en que yo hago de mi comportamiento gubernamental una especie de biografía, en la cual se reflejan las etapas de mi vida, voy definitivamente a no tener un comportamiento adecuado con respecto a los sectores.

Entonces ese momento justifico por alguna circunstancia que ocurrió en mi vida. ¿Por qué no quiero que haya libertad de información? Por alguna circunstancia que me ocurrió en la vida. ¿Por qué creo que los empresarios son los explotadores? Por otra circunstancia que ocurrió en mi vida.

Es decir, no puedo hacer de mi biografía los temas fundamentales para tomar las decisiones gubernamentales. Debe ser del diálogo, de los espacios que se abren, de los

espacios de encuentro. Ahí es donde debo encontrar la verdad. La verdad absoluta no existe, lo que hay es unos visos bastante variados de verdad.

La verdad de ustedes es diferente a la verdad del obrero o del trabajador. La verdad del trabajador es diferente a la mentalidad de cómo observa las cosas el gobernante. Y si producimos un divorcio, jamás nos acercaremos ni de lejos a la verdad.

¿Dónde se encuentra la verdad?, es la pregunta. La verdad está en el criterio múltiple, en la racionalidad múltiple. Si nadie es dueño de la verdad, pues tengo que tratar de aproximarme a ella.

¿Y cómo la encuentro? ¿Cómo encuentro la verdad del sector empresarial? Pues acercándome a ellos. Haciendo que quienes están inteligenciados en el tema de la producción, converjan con nosotros, nos entendamos y entendamos las circunstancias.

Por eso hemos decidido que una persona muy fuertemente vinculada al sector empresarial, venga y colabore con nosotros. Que nos diga su forma de pensar, intercambiamos opiniones y saquemos las mejores soluciones para todos.

Hay quienes creen que hay que imponer, que lo mejor para lograr resultados es lo autoritario:

“Yo soy el dueño de la verdad, yo soy el juez tonante, yo soy Votan, yo soy Odín e impongo mi criterio”.

Nosotros, para lograr encontrar la verdad del sector empresarial, hemos decidido acercarnos a él. Hermanarnos. Tener confianza en que estamos haciendo un trabajo y un esfuerzo conjunto, que tiene como propósito trabajar con enfoque sistémico.

Ustedes son un elemento de ese sistema, nosotros somos otro, el consumidor es otro, el inversionista es otro, el sector externo es otro, los trabajadores son otro elemento. Si todos trabajamos coordinadamente, concatenadamente, lograremos que el sistema funcione. En caso contrario, no.

Los ministros Eva García y Pablo Campana han tenido múltiples encuentros con ustedes. (Ellos) vienen del sector empresarial y quieren escucharlos, porque ya han percibido el punto de vista del sector gubernamental, que no es necesariamente el de ustedes.

¡Vamos a encontrar el punto de encuentro, vamos a descubrir el punto de encuentro! El sector privado, con este tipo de comportamiento, está demostrando su comprometido con el desarrollo nacional.

Todas las firmas aquí presentes entienden muy bien la solidaridad. ¡Esa es la mentalidad: la integralidad! El concepto

holístico, el pensar en todo y en todas las circunstancias, en todos, absolutamente en todos.

Que los trabajadores, los burócratas, los empresarios, abandonen el sentimiento de que son víctimas de un sistema. No, no. Todo lo contrario: aquí hay un sistema de oportunidades para aprovecharlo.

Dejar de convertirse en víctimas y pensar en que somos actores fundamentales del bienestar de todos, que a la final redundan en el beneficio de todas las empresas.

La solidaridad, sí. Esa es la visión de los empresarios con visión social.

¡Gracias por creer en su Patria y creer en que, uniéndose, podrán lograr objetivos de mejor calidad y en mayor cantidad!

En la inauguración del Foro Andino de Empresarios, les manifestaba que el concepto holístico es el que permite que el empresario salga adelante. Si no piensa en el bienestar de las personas a las cuales está entregando un producto o un servicio, no saldrá adelante.

Y les daba el ejemplo de Henry Ford. Él pensó no solamente en hacer carros para ricos, sino en hacer carros que puedan comprarlos las personas que los fabrican.

Vanderbilt pensó en hacer edificios con departamentos que puedan comprarlos las personas que los construyen.

Hershey's pensó que el chocolate no debía ser únicamente para las personas ricas, las únicas que podían adquirir una tableta de chocolate en principios de siglo. Y dijo no. Los chocolates, además de excelente calidad, deben ser para todos.

Lo mismo pasó con Max Factor, cuando pensó que la belleza que da el cosmético femenino, no podía ser privativa de los ricos, sino de todos. Y popularizó el uso del maquillaje en el mundo.

Ese es un concepto holístico: pensar en los otros. Igual que lo hicieron Harley & Davidson, cuando vieron trepar a un señor una cuesta en bicicleta. ¡Pensaron en ponerle un motor a la bicicleta! A nosotros nos parece elemental. Pero no lo era tanto.

El momento en que piensas en los otros, en el bienestar de otros, definitivamente has adquirido un criterio holístico.

Sabemos que el mundo empresarial es altamente competitivo. Por ahí, en algún garaje, a lo mejor están preparando el producto que va a reemplazar al tuyo.

Entonces, uno tiene que estar “al día” en brindar un mejor producto, un mejor servicio a la colectividad. Eso redundará poderosamente en nosotros.

No sé si ustedes recuerdan la película “Cadena de favores”. A veces pensamos que otorgando a una persona –a lo mejor humilde– un beneficio, ese beneficio jamás nos va a retornar, pese a que no debería ser nuestro objetivo.

No se preocupen. Siempre, siempre, todo lo que haces por los demás te regresa multiplicado.

Si piensas en beneficiar a los demás, en dar un producto sabroso, que alimente, que dé satisfacción, ese producto o servicio, tarde o temprano se verá multiplicado. Así funcionan las leyes de la naturaleza. Siempre la persona que da, obtiene bastante más que lo que ha dado.

Por cierto, si das cosas malas, regresan también cosas malas. Por eso el empresario debe pensar siempre en función social: en el bienestar de sus trabajadores y de sus consumidores. Eso es lo que redundará, tarde o temprano, en el bienestar de los otros.

Cuando pertenecíamos a la Cámara de Turismo, trajimos a señor (afroamericano) que era el presidente de la Asociación de Chefs de América. Él era cubano y era el chef del Hotel Nacional, el más lujoso de La Habana.

Entre las cosas que nos decía era que estaba agradecido con Fidel Castro y la Revolución, porque le había permitido salir de lustrabotas y ahora convertirse en chef.

Bueno, al chef lo llevamos a Esmeraldas, le brindamos un cebiche. Ahí probó la gastronomía costeña del Ecuador, y al regreso nos dijo: “¿Por qué el mesero que te pasa un cebiche tiene una camiseta que dice: *I love New York?*”.

Entonces nos dijo: “Es necesario vestir de mantel largo a la cocina nacional”. Una persona captó ese mensaje y lo llevó a Perú. Esa persona era Gastón Acurio, que ha llevado la culinaria peruana por todo el mundo.

A veces nos engolosinamos por ese criterio de calidad, que muchas veces nosotros mismos no somos capaces de imprimir en la mejor cocina del mundo, que es la ecuatoriana.

¡La mejor cocina del mundo es la ecuatoriana! ¡Pero hay que vestirla de mantel largo!

Es lo que ustedes deben hacer con sus empresas: vestirlas de mantel largo. Por favor, estoy hablando metafóricamente, como una alegoría, figuradamente.

Y vestirla de mantel largo significa: buen servicio, pensar en el consumidor, y en cómo favorezco a mi competidor... ¡Qué cosa rara! ¡¿Cómo favorezco a mi competidor?!

A veces alguien cree que porque tiene una farmacia y se le pone una farmacia al frente, le complicó el negocio. ¡No es verdad!

La gente dice: “donde hay dos farmacias, seguro que encuentro el producto”. “Y en la calle de las farmacias es donde encuentro definitivamente el producto”. La competencia es buena.

¿Cómo funciona? Como lo hace Gastón Acurio, intercambiando opiniones: en su página (web) están todas sus recetas. Y cuando se le pide alguna, la da. Y cuando descubre una nueva receta, ¡la da a la competencia!

Así ha logrado que la cocina peruana llegue a todo el mundo. Y el máximo beneficiado ha sido él.

Tenemos que cambiar de actitud, ver las cosas desde un punto de vista diferente.

El ser humano está diseñado para cambiar, anatómica, fisiológicamente, psicológicamente, espiritualmente...

...y un empresario que no esté permanentemente cambiando, definitivamente se va a anquilosar, va a entrar en un ostracismo, como aquellos que quieren perpetuarse en el poder.

¡Cambiar, cambiar, estamos diseñados para cambiar! Todos los días nosotros estamos intercambiando elementos químicos con el medio ambiente. En el momento en que respiro y aspiro, estoy robándoles millones de átomos que antes fueron de ustedes. Así estoy cambiando.

Cada año el ser humano tiene un cuerpo distinto, con átomos totalmente distintos.

Les agradezco mucho por esta confianza en el país. Les deseo todo el éxito del mundo, que lo van a tener. Conozco a la mayoría de empresas de ustedes, han sido inclusive clientes míos en mi pasado como empresario, y sé perfectamente la calidad de productos y servicios que ofrecen a la colectividad.

Me alegro muchísimo, ese tipo de empresas son las que necesitamos que inviertan en Ecuador.

¡Siempre cuenten con nosotros!

Muchísimas gracias.

LENÍN MORENO GARCÉS

Presidente Constitucional de la República del Ecuador