

## ISRAEL: INAUGURACIÓN DE LA OFICINA DE INNOVACIÓN DEL ECUADOR

Jerusalén, mayo 12 / 2022



Muchas gracias por estar aquí. Nuevamente gracias a AEI, gracias a Andy (Wright), a Camilo (Pinzón); gracias a la Asociación de Comercio e Innovación Ecuatoriana Israelí.

Voy a hablar como emprendedor, para contarles algunas experiencias de mi vida, no como presidente de la república, aunque en esta nueva tarea es un constante emprender, todos los días. Para comprender a un emprendedor hay que comprender también a un ser humano. ¿Cuáles son las raíces, de dónde vino, qué hacía de niño, qué hacía de joven?

Quiero partir por contarles que yo nací en el seno de una típica familia de clase media del Ecuador, donde había comida todos los días, pero no más que eso. Yo soy el número once de once hermanos.

Cuando mi padre se jubiló, a los setenta años, en 1970, la familia perdió ingresos, que es lo que pasa en el Ecuador cuando alguien se jubila. Y ahí partió un poco mi vida de emprendedor, de manera un poco más formal. Yo sentí la necesidad de buscar empleo, con un propósito: ayudar a la economía del hogar. Y la manera de ayudar era trabajar a medio tiempo en las tardes, para pagar la pensión del colegio donde yo estudiaba, el San José de la Salle, de Guayaquil.

Conseguí un empleo en la Bolsa de Valores de Guayaquil, un empleo acorde con la experiencia de un chico de quince años. Y era escribir en una pizarra de tiza las cotizaciones de los papeles que se tranzaban en la Bolsa de Valores. Y mi cuñado Danilo me enseñó a calcular matemáticamente, de una forma casi mecánica, la rentabilidad promedio de los papeles que se cotizaban en la Bolsa de Valores.

Durante cuarto, quinto y sexto año de colegio mi vida transcurrió más o menos con esta rutina: me levantaba muy temprano, diría yo cinco y media de la mañana, para arreglarme y caminar al colegio. Eran doce cuadras de ida y doce de regreso. No recuerdo si se usaba o no mochila en aquella época, creo que era un maletín de útiles escolares. En todo caso, no podía comprar ni el maletín ni la mochila, por eso iba cargado con mis libros y mis cuadernos bajo el brazo.

Llegaba al colegio a las siete de la mañana para comenzar clases a las siete y diez. Terminaba a la una y media y regresaba con los libros y los

cuadernos bajo el brazo, en el calor de Guayaquil de mediodía. Llegaba a la casa para cambiarme de ropa, almorzar algo muy rápido y a las tres en punto estar en mi trabajo, hasta las siete de la noche. Creo que me pagaban 20 dólares mensuales por cuatro horas de trabajo al día. Y regresaba a la casa a estudiar, a hacer tareas hasta las diez de la noche. Y al siguiente día, borra y va de nuevo.

Recuerdo que era un chico que caminaba cargado de sueños, no solo de libros y cuadernos. ¡Grandes sueños!, que si los hubiera contado en ese instante nadie me hubiera podido creer que los hice realidad. Uno de los grandes sueños era tener una familia como la que tenemos con María de Lourdes, con cinco hijos, nueve nietos, tres nueras, un yerno. Ya somos veinte en la familia. Este es uno de los emprendimientos más importantes de mi vida, que de alguna manera le da estabilidad a muchos otros emprendimientos que he llevado a cabo.

Luego, tan pronto me gradué del colegio, no fui a la universidad, y no tengo un título universitario. Para mí es un lujo estar en esta aula, en este auditorio en la Universidad Hebrea de Jerusalén, porque no estudié en la universidad porque debí seguir trabajando. Y me gustó mucho emprender desde muy joven. Mi primer emprendimiento fue en el sector inmobiliario. No me fue también como a Michel Deller (directivo de la Federación Ecuatoriana de Fútbol), pero aprendí mucho, gané experiencia y me empecé a dar a conocer. Y siempre tenía claro que la red de contactos es importante en la vida.

Les voy a contar una anécdota de cuando tenía diez u once años de edad. Me gustaba mucho Quito y me gustaba pasar vacaciones ahí, donde vivía la familia de mi padre, que era quiteño. Pero no tenía como ir a Quito, ni siquiera en Transandina (empresa de transporte público), no tenía para el pasaje de bus. Y a los once años, yo que escuchaba todo, oía las conversaciones de mis hermanos mayores, me entero de que había un señor que se llamaba Enrique Salas Castillo. Era economista, un hombre muy prestante, que había sido ministro de Finanzas, habrá tenido él unos 40 años de edad. Yo tenía once y me atreví a llamarlo por teléfono a su oficina. Marqué el teléfono de mi casa y pregunté por él.

*¿Dígame señor, con quién quiere hablar usted?* Quiero hablar con el economista Enrique Salas Castillo. *Sí, ¿de parte de quién?* De parte de Guillermo Lasso. Enrique Salas Castillo me atendió al teléfono y le dije: “Oiga, yo sé que usted tiene miedo a volar en los aviones de Guayaquil a Quito, y que siempre va a Quito en su auto, con su familia. ¿Puede hacerme el favor de llevarme en su auto?, porque no tengo cómo ir.

Enrique Salas era un hombre extraordinario. Imagínense a alguien de 40 años hablando por teléfono con un chico de once años. Él, muy generoso por supuesto, me llevo a Quito. Y luego no solo me llevó, sino que ya habrá la oportunidad de conversar sobre una gran relación personal y profesional con alguien que –me apena– ya no esté entre nosotros. Él sirvió mucho al Ecuador y sirvió mucho al sector privado ecuatoriano.

Con esa pequeña anécdota yo les quiero decir exactamente lo que el viceministro ha dicho. Una característica de un emprendedor es ser audaz. Hay que ser audaz, no hay que tener miedo, se lo digo a los jóvenes que nos acompañan desde el Ecuador. ¡No hay que tener miedo! Hay que marcar el teléfono, hay que decir yo quiero hablar con el presidente del Ecuador. ¿De parte de quién? De Guillermo Lasso. Y bueno, y conversar y decir con claridad –al punto, sin rodeos–: necesito esto, quiero que me lleve a Quito porque no tengo con qué ir a Quito. Y claro, la respuesta fue inmediata y logre lo que quería.

Sobre la base de esa experiencia, a lo largo del tiempo he hecho muchos contactos en mi vida de esa manera. Y he conocido gente, no solo en el Ecuador sino en el mundo. Recuerdo un día en una reunión del Banco Mundial, quería hablar con el presidente del banco BBVA -el Vizcaya Argentaria- y no era fácil hablar con este señor, tenía una fila de gente esperando conversar con él. Y yo me puse en fila y nuevamente:

*¿Quién es usted?* Guillermo Lasso, del Ecuador.

Me acuerdo que estaba en Praga, conversé con él y le dije: yo tengo interés en que el BBVA invierta en el Banco Guayaquil. Era una época difícil, allá por el año 2000, para el sistema bancario ecuatoriano. Y bueno, un tipo tan simpático, mi amigo Pedro Luis Uriarte, que se interesó en la conversación. Y bueno, no hubo obviamente ningún acuerdo en ese instante, pero seguimos conversando. Lo llamaba por

teléfono, usualmente a sus oficinas en Madrid y terminamos siendo amigos. Y no conseguí que el BBVA invierta en el Banco Guayaquil, pero si conseguí que él se interese en que otra entidad financiera española invierta en el Banco Guayaquil, él se estaba jubilando del BBVA.

Al final del día tuve una mala experiencia porque comenzaba el gobierno de Correa, y yo estaba feliz armando la fiesta de esta gran inversión, y el gobierno de Correa hacía declaraciones públicas que generaban total desconfianza en el sistema financiero internacional para invertir en el Ecuador.

Pero son otras pruebas de audacia, como también en la política. En la política conocí a José María Aznar cuando visito Guayaquil. Yo era gobernador del Guayas, tuve oportunidad de conversar con él y en el auto me dijo: “Cuando vayas por España, te ruego me llames”. Claro que nunca lo hice mientras era presidente del gobierno español, pero tan pronto se retiró me aparecí un día en su Fundación, toqué el timbre -literalmente- y dije: “Quiero hablar con José María Aznar”. *¿De parte de quién?* De Guillermo Lasso. Y hablé con él. Y me senté con él a conversar en una de las primeras y largas conversaciones que hemos tenido en distintos lugares del mundo.

Por lo tanto, un emprendedor es un hombre audaz, alguien que obviamente tiene un propósito de vida y lo tiene perfectamente claro, como lo dijo creo que la rectora de la Politécnica Nacional. “Los sueños

más bellos son los que se hacen realidad”. Y uno de los ingredientes es la audacia.

Luego, el tener contactos y buenos contactos. Y yo les he dicho a los jóvenes: Hay que tener buenos amigos, y hay que saber escoger a los buenos amigos. No hay que andar perdiendo el tiempo en la vida sino ir directo al punto y al grano, con la gente que puede crear valor en tu vida, que puede ayudarte a lograr tus propósitos en la vida. Un emprendedor no tiene miedo, asume riesgos, esa es la vida de un emprendedor. Un emprendedor no tiene miedo a perder. Es parte del proceso del emprendimiento: perder, caerte, de repente hasta llorar, pero volverte a levantar y volver a comenzar.

Un emprendedor es ese tipo audaz, soñador, que no tiene miedo, no tiene miedo a perder. En mi vida he emprendido en muchos campos, hasta que me definí por el área bancaria. He estado en el sector inmobiliario. Me ha tocado rehabilitar empresas comerciales, empresas industriales, empresas financieras, el propio Banco Guayaquil. Proyectos públicos, como el Terminal Terrestre de Guayaquil.

En mi libro *Cartas a mis Hijos*, yo digo: *Parece que hay un letrado imaginario en las afueras de mi oficina, que dice: AQUÍ SE ARREGLAN PROBLEMAS*. Porque todo el mundo llegaba a mi oficina con problemas. Y un poco me los dejaban ahí, y me decían: *¿Qué opinas? ¿qué consideras, qué crees que debo hacer?* Y ya con eso lo van

comprometiendo a uno a que uno arregle el problema que le dejaron en el escritorio.

Un emprendedor, muchas veces, es tachado de loco: “Este está loco no va a lograr lo que se propuso”. La vez en que más loco me han llamado es cuando me hice cargo del Terminal Terrestre de Guayaquil. Nadie sabía los ingresos que tenía el Terminal. Nadie sabía qué oportunidades podía tener este Terminal. Y finalmente me decían: “tú estás loco, para qué te metiste en esto. Estas exponiendo tu prestigio, tu buen nombre”.

Finalmente se convirtió en el Terminal Terrestre más grande y más moderno de América Latina. Y hoy es la única institución pública del Ecuador que no tiene deudas. Y que cuando invierte lo hace con el flujo de caja, pasivos cero. Imagínense ustedes esa maravilla.

Pero la verdad, cuando me dijeron que estaba muy, muy loco, no fue en esa ocasión. Fue cuando decidí dejar toda mi vida de emprendedor en el sector privado, renunciar a la comodidad de ser presidente ejecutivo de un banco para dedicarme a la política.

En términos olímpicos: dejé el pedestal del segundo banco privado del Ecuador, para ser el último político del Ecuador. Y bueno, caminando desde el estado llano, recorriendo el Ecuador, hablando con cada ecuatoriano que quería escuchar mi historia y me quería contar su historia. Pues bueno, durante doce años, después de tres intentos, me tienen aquí en Jerusalén, inaugurando la Oficina de Innovación, la



primera y única Oficina de Innovación que tiene el Ecuador en el exterior.

Y ustedes me pueden preguntar: “¿Y, lo soñaste?” Sí, yo lo soñé. Soñé estar aquí, en Israel. Y la primera vez que me entrevisté con el embajador de Israel en el Ecuador, le dije: “El primer país que yo quiero visitar cuando sea presidente, es Israel”.

El omicrón se interpuso en mis sueños y no pude venir antes por la pandemia. Pero bueno, creo que como me dijo el embajador, ésta es una mejor época por el clima. La verdad es que tienen un clima excepcional, del cual creo que todos estamos disfrutando.

Pero hablando de locuras, me decían: “Guillermo, tú estás loco. ¿Quién vota por un banquero? ¿Quién vota por un católico? ¿Quién vota por un “aniñado”, ya no era pobre, un aniñado rico? ¿Quién vota por ti? ¡Nadie!”.

¿Y quiénes decían esto? Los banqueros, los empresarios, los católicos, inclusive hasta los del Opus Dei lo decían. Y yo tenía una broma que compartía con quienes son parte de mi equipo de trabajo. Cuando yo iba al Terminal Terrestre de Guayaquil, no podía salir en dos horas porque era foto, tras foto, tras foto, conversación, saludo, la señora, le presento a mi hijito que quiere ir a la universidad, quiere hacer esto, quiere emprender.

Pero cuando iba al Club La Unión de Guayaquil, nadie me saludaba, nadie. Esto es una historia real. Y bromeaba. Yo decía que tengo ojos y oídos en mi espalda. Y oía el rumor y el comentario: “Y éste, ¡quién se cree! Ya tiene dinero y ahora quiere poder político. Nadie va a votar por este tipo. Y no tiene carisma, es antipático. ¡Quién va a votar por él!”.

Y yo perseveraba. Y esta es otra característica del emprendedor. No darse por vencido, ser resiliente, insistir, perseverante, hasta lograr y alcanzar tus sueños.

Finalmente, en la primera elección el 23% de ecuatorianos votó por un banquero, por un católico, por un aniñado, por un niño rico. Pero no votó por mí, votó por las ideas y las propuestas que yo le planteé al país. Ese país de oportunidades, ese país de emprendedores, ese país donde le demos rienda suelta a este espíritu emprendedor.

Y recuerdo que, al siguiente día de las elecciones, cogía los periódicos y resulta que yo, que había logrado el 23% y el segundo lugar, no era noticia. Pero quien había logrado el 3% y el sexto lugar, era noticia. Y yo decía, esto no puede ser, ¡23 es más que 3! Pero bueno, a veces para la prensa 3 es más que 23, es una realidad.

Y dije no. ¡Aquí tengo que seguir! Y recuerdo que decía: “Me tengo que reinventar, tengo que volver a pensar quién es esa persona que le habla al Ecuador”. Y ahí fue cuando se le ocurrió a Correa proponer la reelección indefinida en el país. Y yo dije No. Esta es mi causa, yo voy a

luchar contra esta pretensión porque la reelección indefinida no es un principio muy democrático que digamos”. Y, quien creyera, dejé el escritorio, dejé el terno, la corbata, me puse un jean con una camisa blanca, o en la sierra un suéter, acompañado de María de Lourdes y armando manifestaciones en la calle.

Por eso es que yo comprendo a Leonidas Iza ahora. Hacía exactamente lo que él pretende hacer en mi gobierno. Y tengo –no le vayan a contar esto–, pero tengo el secreto para que ahora me vaya bien a mí y mal a él. Y es no tomarlo en cuenta. No hay nada más desesperante en la política, que cuando “no te paran bola”. Más duro que cuando no me paraba bola María de Lourdes. Al final la convencí. Pero ustedes saben lo que significa ir a las calles, hablar, estar ante las cámaras, ir con su causa, su propósito, su objetivo, su compromiso, y no había contraparte. Yo decía: “Esto no puede ser, tenemos que hacer lo necesario”.

El otro día hablaba con el ministro del interior y le decía: “Qué tal si en lugar de tener policías armados para controlar una manifestación, los tenemos desarmados. Los vamos a desarmar a los manifestantes. Porque lo que yo más deseaba era provocar a la Policía, que me dé un toletazo, victimizarme y decir: Ah, este gobierno opresor. Y eso es lo que tenemos que evitar ahora”, le digo al Ministro del Interior.

Y me dice: “Presidente, no se preocupe, yo me encargo”. Y funcionó. Funcionó tan bien, que tuvimos hasta una orquesta en la Plaza Grande para recibir a los manifestantes, que se dedicaron a bailar salsa y se olvidaron de sus carteles y de todas sus causas.

Pero bueno, perseveré. La leyenda urbana dice que en el 2017 me hicieron fraude. Es lo más duro que hay, porque te sientes muy, muy incómodo. ¿En qué fallé? ¿Qué error cometí? ¿Qué debí haber previsto y no lo hice? Al final del día uno no se puede quedar llorando ante la leche derramada, tiene que seguir adelante. Y seguí en campaña permanente. Y he estado en campaña casi doce años antes de ganar la elección.

Miren ustedes algo interesante: en la primera vuelta yo saqué el 19% de la votación, y me sentí muy mal porque tenía previsto sacar un número mucho más alto, pero saqué el 19%. Al punto, que el tercer candidato me disputaba el segundo lugar. Me invitó a debatir al CNE (Consejo Nacional Electoral), acepté de inmediato, debatí con él y ahí comenzó mi campaña de segunda vuelta. Y es algo que es caso de estudio en la Universidad de George Washington. Alguien que saca el 19%, mes y medio más tarde logra remontar 34 puntos, hasta sacar el 53%.

Díganme la verdad: ninguno de ustedes me daba como ganador hasta la noche del 11 de abril del 2021, cuando ganamos y remontamos con

34 puntos. Eso es espíritu de emprendedor. Recuerdo que tomé la decisión de divertirme en la segunda vuelta. Y dije: si no gano me retiro. Pero me voy a retirar feliz, me voy a divertir en esta segunda vuelta.

Y esos zapatos rojos no fue ninguna estrategia de marketing. Así me visto yo, nada más que en ese día sentí la rebeldía y dije: “Voy a dejar mi jean y mis zapatos de cuero. Esta vez me voy a poner mis zapatos rojos, mi pantalón rojo, mi camisa rosada y un saco sport beige”.

Me había olvidado que tenía una entrevista con diario Expreso ese día, y cuando llego a la Fundación me encuentro en la sala de espera, muy chiquitita, no es más de dos por dos metros, todo el *setting* de la entrevista. Y ya era inevitable, no pude avanzar hasta mi escritorio, que podría taparme los zapatos rojos sin medias y el pantalón rojo.

Estuve sentado frente a un periodista y un camarógrafo, y me di cuenta de que no me estaba enfocando la cara sino los zapatos rojos sin medias, pantalón rojo, etcétera. Y el periodista se concentró más en mi forma de vestir que en lo que yo quería decirle al Ecuador. Es increíble. Ahí aprendí muchas que a veces los símbolos que convocan la emoción son más importantes que las buenas ideas que nacen de la razón.

Ayer conversaba con el presidente Herzog, y concluíamos los dos: “Para usted y para mí es más difícil hacer política porque somos muy racionales, porque dos más dos es cuatro. No tratamos de decir que dos

más dos puede ser seis, dependiendo el método que uses para hacer la suma”.

Es duro y difícil, pero ahí comprendí eso y cambiamos el concepto a una campaña que apelaba a liderar las causas más variadas del Ecuador: animalista, GLBTI, feminista, es decir diversos temas, todos de minorías. Pero la suma de las minorías hizo la gran mayoría que me permitió ganar el 11 de abril, y estar sentado este día con ustedes aquí en Jerusalén.

Eso es emprender, ser audaz realmente y tomar decisiones como las de Juan Carlos (Holguín, canciller del Ecuador), que por primera vez me entero que, después de estar con el rey de España, se fue de *Delivery Boy*. Si yo sabía eso, no le presentaba al rey de España.

Esa es la vida de un emprendedor: soñar, soñar, acariciar los sueños y no abandonarlos, no abandonarlos. Muchos me preguntan: “¿Y usted todavía tiene sueños?”. ¡Pero claro que sí, muchos sueños! Yo sueño con un Ecuador de oportunidades. Yo sueño, figurativamente hablando, con una imagen que quiero construir en los próximos tres años, como quien va armando un rompecabezas, cada pieza en su lugar.

Muchas veces dicen: “Este tipo está desenfocado. ¿Para qué está utilizando un rompecabezas, para qué utiliza esta ficha? Está perdiendo el tiempo, debería dedicarse a otras cosas”. Pero es que esa ficha, en los primeros días, en las primeras semanas, en los primeros meses, es

fundamental para terminar después de tres años con el rompecabezas que tengo armado en mi cabeza, que es un Ecuador de oportunidades, un Ecuador donde el crecimiento económico sea mucho más grande que el que tenemos ahora.

Muchos nos dicen: “Es que el ministro (de la Producción, Julio José) Prado es pura teoría, que ha firmado convenios de 5.000 millones de dólares de inversión”. Es que eso es importante y lo comenzó a hacer desde el primer día del gobierno. Y en el primer año 5.000 millones de dólares, implica romper récords de los cuatro años de gobierno anterior y de algunos años del gobierno de (el expresidente Rafael) Correa. ¡Cinco mil millones de dólares!

Armar la estrategia de *Ecuador Open for Business*. Cuando me la propuso Julio José le dije: “¡Bingo, eso es lo que tenemos que hacer!”. Y armar un catálogo de inversiones para que cualquier ciudadano del mundo vaya a una página web y escriba *ecuadoropenforbusiness.com* y encuentra ahí, ordenado por tipo de actividad y monto, los distintos proyectos en hidrocarburos, en minerales, en energía, en telecomunicaciones y otros más.

Yo les voy a hablar del Ecuador con el que yo sueño, que no necesariamente lo voy a lograr en estos cuatro años de gobierno, pero es el Ecuador con el que yo sueño, y que espero que lo logren otros

ecuatorianos cuando, con sentido de responsabilidad, ejerzan el cargo de presidente de la república.

En hidrocarburos, el Ecuador puede duplicar la producción petrolera. Muchos especialistas me han dicho que estoy loco, que eso no es verdad. Y eso sí es verdad. El Ecuador tiene reservas probadas que le permiten duplicar la producción petrolera. La semana pasada rompimos el umbral de los 500 mil barriles diarios, llegamos a 502 mil, que es poco, pero salimos de ese letargo de 480 mil barriles diarios de petróleo.

¿Pero qué significa duplicar la producción petrolera? Para lo cual hay que trabajar todos los días, ¡día a día! ¿Qué significa eso? 500 mil barriles más es cerca de 180 millones de barriles al año. Y considerando un ingreso neto de solo 40 dólares después de los costos de producción, estamos hablando de casi 7.200 millones de dólares de ingreso.

Un déficit fiscal para este año, proyectado de 2.000 millones que espero cerrar en 1.000, con 7.000 (millones) de ingresos en hidrocarburos nos van a sobrar 6.000 millones de dólares.

Sobrar nunca, porque hay que invertir en educación, en salud, en lucha contra la desnutrición crónica infantil y en muchas otras necesidades, como seguridad en el Ecuador. Pero con solamente duplicar la producción petrolera, si este gobierno se dedicara solo a eso, ya habré justificado el paso por la Presidencia de la República. Pero tenemos



tiempo para hacer muchas más cosas, porque tenemos un buen equipo humano.

En minerales, el Ecuador exportó 900 millones de dólares en el 2020, en el 21 ya subió a 2.100 millones. Y la capacidad exportable del Ecuador puede ser similar a la del Perú, 20 mil millones de dólares al año, o cercana a la de Chile, cerca de 40 mil millones de dólares al año. Y ahí estamos. Pero hay que trabajar todos los días.

Yo dedico mucho tiempo a hablar con los inversionistas internacionales y locales. Y sobre todo con el sector minero, que demanda mucho capital de inversión. Y me reúno con ellos y les arreglo problemas. Y en cierto modo, el cargo de presidente de la república, imagínense, es como intentar empujar un tractor Caterpillar DC10, cuyo motor está apagado y la palanca está en retro. ¿Tú sabes lo que es eso?

Empujar a la burocracia y decir: “Comprendan señores que atrás de un proyecto de inversiones lo que hay es empleo, hay un padre de familia que va a conseguir un empleo, que va a dar de comer a los hijos, que va a educar a los hijos, que va a cuidar la salud de la familia. Así que no miren dólares, miren el número de empleos”.

Y luego también el sector de energía. El Ecuador produce 5.200 megavatios de energía al año, y consume 4.200 megavatios. Pero tenemos un potencial de producción de energía –hidroeléctrica, eólica, fotovoltaica, geotérmica– de más o menos 30 mil megavatios al año. Es

decir, tenemos la posibilidad de incrementar en 25 mil megavatios año la producción de energía eléctrica. Eso demanda una inversión de cerca de 50 mil millones de dólares.

Vayan sumando: en petróleo 20 mil, en minerales 15 mil, en energía 50 mil. Puede soñar el Ecuador qué vamos a lograr si concretamos ese volumen de inversiones.

Y todavía nos queda el sector de telecomunicaciones, nos queda la infraestructura. En infraestructura, en mi escritorio tengo un gran sueño: ¡131 proyectos de infraestructura! Comenzando por el tren, no con enfoque turístico, sino turístico y logístico. Y además con dos nuevas vías: una al norte conectando el norte de la Amazonía –que es zona minera– con el puerto de Esmeraldas. Y otra al sur, que conectaría la zona sur de la Amazonía con puerto Bolívar, para que los camiones que transportan minerales no dañen las carreteras, sino utilicen estas vías férreas. Ese es un proyecto de cerca de 2.500 millones de dólares.

El segundo proyecto: la autopista Guayaquil-Quito, tres vías de ida, tres de regreso. ¿Vieron esta magnífica autopista que tienen aquí para conectar Tel Aviv con Jerusalén? ¡Espectacular! Y hasta con una vía de desahogo en el medio, que en ciertas ocasiones la han de utilizar en una dirección y en otras en la contraria.

Esta autopista, sobre la cual no hay diseño, en el Ministerio de Obras Públicas me dicen: “Tenemos unos diseños, presidente”. Déjenlo nomas

ahí, no se preocupen, porque aquí tenemos que pensar en grande y hay que contratar al mejor especialista del mundo, para que en toda la zona de la Sierra no bordeemos las montañas sino que construyamos túneles. Porque el objetivo de una carretera que conecte Guayaquil con Quito es reducir el tiempo, reducir el costo de transporte. Y claro, evitar todos los accidentes que año a año tenemos, y nos enteramos en la prensa: “Derrumbe en Tandapi, derrumbe en tal lugar”. Bueno con los túneles evitaríamos o disminuiríamos el riesgo de desastres de la naturaleza.

El “Quinto Puente” en la Costa, la carretera Guayaquil-Machala, la carretera Cuenca-Guayaquil. Un emprendedor sueña en grande, sueña en grande. Y esto lo tengo en mi escritorio, en el despacho presidencial. Y aparte de lo que es oficial, apenas 5 mil millones de dólares en proyectos de infraestructura, que son los que están en el catálogo de *Ecuador Open for Business*.

Es decir, hay que pensar en grande. Si alguno de ustedes me dice: “¿O sea que tú soñaste ser presidente del Ecuador?”. Yo diría que no sé, no recuerdo ese sueño, pero se fue construyendo en el tiempo, que esto también es importante. Un emprendedor tiene que liberar sus fuerzas y dejar en alguna medida que el destino, que la vida vaya moldeando tu destino. Y bueno, aquí estoy, amigos.

No quiero tomar mucho más tiempo de ustedes. Les he dedicado esta presentación especialmente a los jóvenes, que tiene una súper gran oportunidad. Yo hubiera querido tener a los 25, 28, 30 años de edad la oportunidad que ustedes tienen hoy.

¡Venir a Israel! El primer país del mundo en inscripción de patentes, un ejemplo de innovación. Un país del que yo destaco su espíritu de lucha: vivir en un territorio rodeado por la adversidad, no tener recursos naturales sino probablemente escasos recursos producto de su conexión al mar. ¡Y miren cómo ha salido adelante, en las últimas tres décadas!

Israel tiene un Producto Interno Bruto que es 4 veces el del Ecuador, con una población que es la mitad del Ecuador. Por eso tienen un ingreso per cápita cercano a 50 mil dólares, y nosotros estamos cerca de 4.400 dólares. En alguna medida, porque tenemos tanto que desde niños nos hicieron creer que éramos ricos y que, claro, no hay necesidad de esforzarse mucho porque tienes banano, tienes cacao, tienes café, tienes maíz, tienes chochos, tienes papas, tienes productos del mar.

Y aquí no había nada más que la capacidad creativa y el espíritu de lucha del pueblo de Israel. Eso es lo que tenemos que aprender y darnos cuenta de que no podemos quedarnos de brazos cruzados

John Kennedy tenía una frase muy buena, que decía: “No te preguntes qué puede hacer América por ti, pregúntate qué puedes hacer tú por los Estados Unidos de Norteamérica”.

Conversaba con jóvenes ecuatorianos que viven en Israel y han venido a estudiar, unos medicina y otras carreras. Y en un momento se me volvieron melancólicos y me empezaron a decir: “Es que los domingos extrañamos la comida, extrañamos a la familia, queremos ver a tal, a cual”. Les digo: “sacúdanse un poco, denle gracias a la vida, ustedes son gente valiente, están viviendo en un país en donde han aprendido mucho y que los convierte en mejores profesionales de lo que pueden ser algunos buenos profesionales que decidieron no salir del Ecuador”.

Muchas veces, ese espíritu de buscar culpables al lado de uno, es lo que le quita oportunidades a un emprendedor. Un emprendedor arregla problemas, se las arregla como puede, hace mucho con muy poco.

Bueno, yo comencé sin un centavo en el bolsillo. Con esto termino: cuando era niño –y ahora también– me gustan los caramelos y los chocolates, pero también me gustan las zanahorias con limón y sal, y las preparaba yo mismo. Y cuando me caía una moneda en el bolsillo, yo decía: “¿Me compro un caramelo?” No eran dos ni tres, no. ¿Un caramelo o una zanahoria? Un limón y sal siempre había en la casa. A veces compraba el caramelo y extrañaba la zanahoria, y a veces

compraba la zanahoria y extrañaba el caramelo. Después me enteré con el tiempo, que eso se llama el “costo de oportunidad”.

Pero, bueno. Esta es la vida de un emprendedor: sencillo, tranquilo, avanzando. Hay un periodista en Quito, Carlos Vera, que cuando me entrevista me dice: “¿Por qué lo veo muy tranquilo a usted?, o ¿qué le pasa, por qué está tranquilo? ¿Cuál es su as bajo la manga?”

El as bajo la manga es tener la conciencia en paz, saber que uno hace el bien o permanentemente toma acciones para la búsqueda del bien común. Eso es lo que yo hago todos los días. Y este es un ejemplo de eso. Cuando llamé a Andy salía del palacio de gobierno e iba al Hotel Colón, donde vivíamos inicialmente. Hacía frío, estaba oscuro y dije voy a llamar a Andy. Y le digo: “El embajador de Israel me ha invitado a visitar Israel”. Habrá sido por agosto o julio, y le digo: “Andy: ayúdame con una idea; yo no solo quiero cubrir una agenda política, yo quiero cumplir una agenda para los emprendedores ecuatorianos. ¿Qué tal si llevamos unos cincuenta jóvenes a Israel y me ayudas desde la AEI?”.

Y Andy, que es tan buena gente y de tan buena voluntad, me dice: “hecho, no te preocupes, yo me encargo y empiezo a trabajar”.

La verdad es que yo después de eso ya me olvidé. Íbamos a venir en enero, pero el ómicron no lo permitió. Llegó mayo y aquí están todos ustedes. Hay que agradecerle a Andy Wright con un aplauso. A Camilo Pinzón también, y a todos quienes hacen la AEI.

Miren ustedes, me gusta hablar de emprendimiento y me he pasado los cinco minutos que me asignaron. Y ya me están haciendo señales de que tengo que salir, porque tengo una reunión con el primer ministro de Israel. Así que les ruego me disculpen, pero voy a tomar el número de teléfono de él, luego se los paso a ustedes para que lo llamen y puedan también decirle que los lleve en su auto a Tel-Aviv.

Un abrazo para todos ustedes. Y muchas gracias.

**GUILLERMO LASSO MENDOZA**

**Presidente Constitucional de la República del Ecuador**