

Desde más o menos mis 20 años, soñaba con ser Directora de Ventas Internacionales. Siempre me pareció fascinante, el poder gestar un negocio, una venta, pero siempre me tocaba estar por detrás, cuando algún director en la empresa hacia ese tipo de gestiones, y yo que trabajaba en el departamento de logística, me ocupaba de coordinar el proceso de ejecución de la orden con Producción y coordinaba el envío de la mercadería. Luego me ponía en contacto con el cliente en Dinamarca, en USA, en Italia, y mientras les daba la información requerida por ellos, soñaba con viajar y ser yo quien haga las negociaciones directas con ellos.



Tuve mucha suerte de tener mentores a lo largo de mi camino, que descubrían mis ansias por aprender, por avanzar, y siempre me dieron una mano, enseñándome, guiándome, y fui así de a poco, que fui

subiendo los escalones hasta llegar a dirigir el departamento de Exportación y Logística.

Uno de los mentores que tuve, y quizás el mas significativo, por haberme dado la oportunidad de demostrar, más que nadie a mi misma, fue Garry Favel, quien no solo me enseñó mucho de lo que sé, sino que me enseñó a confiar en mis capacidades, en mis cualidades y mas que nada en lo que soy capaz de hacer. Garry, que me ofreció el puesto de Directora de Logística, me prometió dar una oportunidad y que llegado el día, me daría la posibilidad de reunirme con un potencial cliente para venderle nuestros productos. En ese entonces, niveles para la medición que se utilizan para la construcción.

Hoy, después de unos cuantos años, casi 20 más, y con la confianza y el soporte de otras de mis mentoras, la Dra. Ines Maria Baldeon, estamos no solo gestionando ventas, sino Internacionalizando empresas tanto de América Latina como de Europa y haciendo una pequeña entrada en algunos países asiáticos. No solo nos ocupamos de vender tecnología, o productos, sino que de hecho, acompañamos a estas empresas a incursionar en el mundo internacional de los negocios.

**ECUADOR**

**QUITO:**

Juan de Velasco N26-51 y Santa María,  
Edificio CEAS, Planta Baja.  
+593 2 2 906431 - 2521 486  
[cbaldeon@ceas.com.ec](mailto:cbaldeon@ceas.com.ec)

**GUAYAQUIL:**

Urdenor - Parque Empresarial Colón,  
Edificio Corporativo III, oficina 203,  
segundo piso.  
+593 4 2136 221  
[alvaroramirezdurini@ceas.com.ec](mailto:alvaroramirezdurini@ceas.com.ec)

**IBARRA:**

Bolívar 6-87 y Oviedo,  
Edificio Saud Primer Piso.  
+593 9 98014138  
[psaud@ceas.com.ec](mailto:psaud@ceas.com.ec)

**ESPAÑA**

**MADRID:**

**ISRAEL**

**ISRAEL:**  
Kibbutz Kadarim 2011700  
+972 53 338 5102  
[robert@ceas.com.ec](mailto:robert@ceas.com.ec)

**AMÉRICA**

**ESTADOS UNIDOS - MASSACHUSETTS:**

[dcampuzano@ceas.com.ec](mailto:dcampuzano@ceas.com.ec)

[www.grupoceas.com.ec](http://www.grupoceas.com.ec)

Si bien la internacionalización es un proceso largo que requiere mucha gestión, también necesita seguimiento y mucha perseverancia.

¿Cómo vendemos un producto ecuatoriano como el Chulpi o como los Chifles en mercados como Israel, Europa o Asia?, que no solo, no son conocidos, sino que ni siquiera la materia prima existe en estos mercados? .



Cómo hacemos que estos productos “se nacionalicen” y se conviertan en indispensables en las cadenas locales?

Cómo conseguimos vender quinoa, chia, camarones, moringa, y otros productos ecuatorianos, en el resto del mundo?, a través de una red de contactos, que de hecho requiere un proceso de análisis de

mercado, de entender quién podría consumirlo, cómo, dónde y a qué precio?

La parte sencilla de **vender** es creer que existe alguien que quiera o necesite tu producto. Hay veces que ese alguien que ni siquiera sabe que existe tu producto. La parte complicada es elaborar una estrategia. Para ello, hay que partir de la premisa de que todos los integrantes de la organización tienen que estar enfocados en esta tarea, no sólo los miembros del departamento comercial. Y no siempre es fácil obtener esta sinergia de trabajo.

El **proceso de ventas** puede ser tan sencillo o complejo como tú quieras. Esto va relacionado con el tipo de **oferta** que tienes. No es lo mismo vender botellas de agua, que ofrecer un servicio de consultoría a la medida. Todos los días, pueden surgir inconvenientes en el proceso, y hay que saber como navegar en estas aguas turbulentas. No siempre sabemos como terminará el proceso, lo que si debemos tener claro, es que no debemos darnos por vencidos hasta lograr nuestro objetivo.

#### ECUADOR

**QUITO:**  
Juan de Velasco N26-51 y Santa María,  
Edificio CEAS, Planta Baja.  
+593 2 2 906431 - 2521 486  
[cbaldeon@ceas.com.ec](mailto:cbaldeon@ceas.com.ec)

#### GUAYAQUIL:

Urdenor - Parque Empresarial Colón,  
Edificio Corporativo III, oficina 203,  
segundo piso.  
+593 4 2136 221  
[alvaroramirezdurini@ceas.com.ec](mailto:alvaroramirezdurini@ceas.com.ec)

#### IBARRA:

Bolívar 6-87 y Oviedo,  
Edificio Saud Primer Piso.  
+593 9 98014138  
[psaud@ceas.com.ec](mailto:psaud@ceas.com.ec)

#### ESPAÑA

#### MADRID:

#### ISRAEL

**ISRAEL:**  
Kibbutz Kadarim 2011700  
+972 53 338 5102  
[robert@ceas.com.ec](mailto:robert@ceas.com.ec)

#### AMÉRICA

#### ESTADOS UNIDOS - MASSACHUSETTS:

[dcampuzano@ceas.com.ec](mailto:dcampuzano@ceas.com.ec)

[www.grupoceas.com.ec](http://www.grupoceas.com.ec)



GRUPO  
CEAS

Abogados - Consultores



Antes de triunfar, lamentablemente deberemos pasar también por algunos fracasos. Pero por eso, a pesar de las dificultades, que las habrán, es importante no desanimarse y continuar intentando abrirse un espacio en el mercado. Pero nunca, darse por vencido!

Saben que al fundador y dueño de Alibaba, el Sr. Jack Ma, le han negado la entrada a Harvard 10 veces?? 10 veces se ha

postulado, y las 10 veces le han negado la entrada. Tampoco le admitieron a trabajar en KFC. De 5 postulantes, a 4 aceptaron y a él no. Pero el no se dio por vencido. Y hoy es quien es, gracias a su perseverancia y gracias a que nunca se dio por vencido y siguió intentando!!!!

Hoy en día, en Grupo CEAS, estamos trabajando en el proceso de internacionalización de mas de 15 empresas en diferente rubros: alimentación, agua, energía, construcción, riego, tecnología, telecomunicaciones, etc. Es para nosotros un orgullo poder asesorar y acompañar a estos clientes en este proceso e invitamos a las empresas que estén interesadas, en contactarnos al email: [jrobert@ceas.com.ec](mailto:jrobert@ceas.com.ec)

#### ECUADOR

##### QUITO:

Juan de Velasco N26-51 y Santa María,  
Edificio CEAS, Planta Baja.  
+593 2 2 906431 - 2521 486  
[cbaldeon@ceas.com.ec](mailto:cbaldeon@ceas.com.ec)

##### GUAYAQUIL:

Urdenor - Parque Empresarial Colón,  
Edificio Corporativo III, oficina 203,  
segundo piso.  
+593 4 2136 221  
[alvaroramirezdurini@ceas.com.ec](mailto:alvaroramirezdurini@ceas.com.ec)

##### IBARRA:

Bolívar 6-87 y Oviedo,  
Edificio Saud Primer Piso.  
+593 9 98014138  
[psaud@ceas.com.ec](mailto:psaud@ceas.com.ec)

#### ESPAÑA

##### MADRID:

##### ISRAEL

ISRAEL:  
Kibbutz Kadarim 2011700  
+972 53 338 5102  
[jrobert@ceas.com.ec](mailto:jrobert@ceas.com.ec)

#### AMÉRICA

##### ESTADOS UNIDOS - MASSACHUSETTS:

[dcampuzano@ceas.com.ec](mailto:dcampuzano@ceas.com.ec)

[www.grupoceas.com.ec](http://www.grupoceas.com.ec)

