
GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES: La historia de nuestra marca:



GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES por más de 28 años rentabilizamos las normas y la estrategia para que las empresas privadas obtengan mayores ingresos y logren tranquilidad en sus relaciones con el Sector Público de Ecuador, España, Bolivia e Israel.

INTRODUCCIÓN.

En las universidades nos trasladan “capacidades duras”: A los estudiantes de abogacía a memorizar las normas; a los ingenieros a construir puentes, a los contadores a hacer balances.

Creemos que el título profesional será suficiente para que los clientes nos busquen. Hacemos “publicidad” con tarjetas de presentación (con la profesión antepuesta en mayúsculas); o copiando una web. Se nos olvidó que los títulos no son “llaves maestras” para generar dinero o actividad.

Se requiere aprender otras capacidades para dejar de “recitar” leyes o esperar que la gente se pelee, en una “guerra judicial”, en donde los abogados somos los “héroes” de la historia y a los clientes desesperados les tenemos “confesando o testificando”.

A las “webs” se traslada el “heroísmo” de los dueños de esas historias; pues quienes deberíamos aparecer como guías aparecemos ocupando el rol de héroes; inundando las redes sociales y las webs de bulla, ruido y “grito informático”.



Es entonces, cuando Donald Miller, con su libro “Cómo construir una story-brand” (2017) nos ayuda a “Clarificar el mensaje para que la gente nos escuche”.

En mi caso, como máxima directiva de **GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES** la lectura de este libro me sirvió para clarificar el mensaje de nuestra marca y explicar nuestra historia. Cumpló así el trabajo enviado por mi profesor Alfredo Arceo en el Máster de Comunicación Corporativa que estoy cursando en la Universidad Complutense, aplicando la lectura del libro de forma práctica en la empresa en la que trabajo.

METODOLOGÍA DE LA PROPUESTA DE MILLER.



A todos nos encantan las historias; por eso vemos con tanta ilusión películas o telenovelas. En la historia siempre hay un héroe y un problema (generado por un villano) que hay que resolverlo con la ayuda de un guía que nos propone un plan.

Eso señala Miller al sugerirnos “cómo construir una historia de marca”. Teóricamente parecería fácil; el lío es llevarlo a la práctica; pues estoy más de dos meses leyendo y releendo ese libro; y confieso que la tarea fue compleja.

Al final después de tanto intento, pudimos clarificar el mensaje de **GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES**, en 3 líneas o en 30 segundos:

En **GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES** por más de 28 años **rentabilizamos las normas** y la estrategia para que las empresas privadas obtengan mayores ingresos y logren tranquilidad en sus relaciones con el Sector Público de Ecuador, España, Bolivia e Israel. Ese mensaje aparentemente tan sencillo de decir, conllevó un proceso complejo que se explica a continuación:

I. LAS EMPRESAS PRIVADAS SON LOS HÉROES.

Los héroes de esta historia, son las empresas privadas que construyen obra pública, venden bienes, prestan servicios o trabajan en conjunto o en representación del sector público de cuatro países: Ecuador, España, Bolivia e Israel.

Son empresarios privados a quienes les ilusiona construir hospitales, carreteras, aeropuertos, escuelas, proyectos tecnológicos, etc. que mejoren la vida de las personas desde el liderazgo del Estado. Aunque les gusta el riesgo, quieren medirlo; buscando ganar dinero cumpliendo las normas e intentando tener tranquilidad en su reputación y buen nombre.



Estos héroes generan trabajo y empleo; les da lo mismo trabajar en un país que en otro; lo que les importa es apoyar al Estado en la concreción de política pública. **GRUPO PUENTES; SEMAICA, AYESA, INDRA, YOVERI, LORAVER, B. BRAUN, ACURIO**, son solo algunos ejemplos de esos héroes que hemos conocido y con los que hemos trabajado por muchos años.

II. EL PROBLEMA.

El problema de las empresas privadas que trabajan para el sector público tiene una triple dimensión:

1. **Problema externo:** La abundante cantidad de normas jurídicas que regulan la actividad contractual con el sector público.
2. **Problema interno:** El desconocimiento de las normas le genera a la empresa privada una entendible frustración y un miedo a poner en riesgo su negocio, su reputación e incluso su libertad.
3. **Problema filosófico:** La corrupción y el abuso de poder de personas que pueden pedir “prebendas económicas” para la adjudicación o ejecución de contratos.

III. GUÍA.

Sería bien fácil decir que todos somos guías por tener un título universitario o de postgrado, una bonita web o tarjeta de presentación; o más de moda generando un zoom o un “live” en el que “copiemos una PPT”. La vida real demuestra que para ser guía hay que tener **AUTORIDAD y EMPATÍA.**

1. La **AUTORIDAD** implica demostrar a nuestros clientes que sabemos hacer lo que estamos hablando; que ya lo hemos hecho antes y que hemos conseguido resultados, de forma cierta y real.

Por lo tanto, la **AUTORIDAD** de GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES está en que **sabemos dar valor económico a la norma jurídica**; pues en la vida real somos empresarios que sabemos que las normas se deben usar para ganar más dinero y tranquilidad.

Cuando los clientes se reúnen con nosotros saben que no solo tiene una guía jurídica en lo que dice una norma sino en cómo se rentabiliza; y para ello, nosotros pensamos como abogados desde la norma y desde el negocio que está detrás, a través de saber finanzas, economía, comunicación, tecnología, política pública.

1.1. Resultados de AUTORIDAD de GRUPO CEAS:

- 1.1.1 28 años en el mercado de servicios jurídicos corporativos para el sector público.
 - 1.1.2 30 MIL MILLONES de dólares de contratos asesorados.
 - 1.1.3 5 leyes y más de 200 reglamentos de Contratación Pública elaborados.
 - 1.1.4 Presentes en Ecuador, España, Bolivia e Israel.
 - 1.1.5 Más de 200 artículos y libros en Contratación Pública elaborados por nuestros socios.
-

- 1.1.6. Más de 30.000 funcionarios públicos y proveedores capacitados.
- 1.1.7. 14 congresos internacionales en Contratación Pública organizados por CEAS en Europa a los que se dan cita proveedores y autoridades públicas.
- 1.1.8. Múltiples Premios ganados a nivel nacional e internacional como la principal boutique legal especializada en asesoría jurídica a proveedores del sector público.
- 1.1.9. Principales referentes como fuentes de consulta obligada.

2. La EMPATÍA de GRUPO CEAS:

- 2.1. **GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES** es una empresa familiar y como tal somos hermanos -sanguíneos o no- trabajando, bajo el concepto de FAMILIA.
- 2.2. Yo como su socia fundadora creé GRUPO CEAS con el ánimo de que mi familia tenga una fuente de trabajo y a través de ella, genere trabajo para otros.
- 2.3. Hemos demostrado que nuestras limitaciones de origen no pudieron impedir que crezcamos y trascendamos a nivel internacional para ser ahora la principal firma en su nicho de especialidad.
- 2.4. Todo ello no se logra de la noche a la mañana, han sido más de 28 años trabajando con esfuerzo.
- 2.5. Apoyamos a que las empresas privadas aporten al Estado a construir una mejor sociedad.
- 2.6. Estudiamos todos los días para seguir liderando nuestra área de actividad; estamos siempre obteniendo nuevos conocimientos y nuevos títulos académicos.
- 2.7. Compartimos nuestro conocimiento y experiencia a personas que trabajan en el sector público, con quienes mantenemos una excelente relación de confianza y credibilidad.
- 2.8. Nuestros clientes comparten idénticos valores y principios.
- 2.9. Tenemos una sólida y efectiva actividad desde la **Responsabilidad Social Corporativa:**
 - 2.9.1. Lideramos el programa “MIS NIÑOS DE MANTA” financiando la educación, el trabajo y la vivienda de damnificados por el terremoto de Manta; la construcción del HOSPICE en Penipe; el programa RANTIY’Z, a favor de jóvenes emprendedores en compra pública, el programa EXPONENCIAL BANCO DEL TIEMPO, para apoyar el emprendimiento de micros y pequeños proveedores afectados por el COVID.
 - 2.9.2. Hemos recibido múltiples premios nacionales e internacionales a la Igualdad de Género Corporativo, la Responsabilidad Social y Académica, la Solidaridad, entre otros.

TESTIMONIO DE NUESTROS CLIENTES



Fotografía: Descargada de Internet
(No representa propiedad de la autora)

FRANCISCO DÍAZ: GRUPO PUENTES.

*“En mi calidad de Gerente de **GRUPO PUENTES** en Ecuador, mi experiencia con **GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES** es muy satisfactoria en muchos sentidos:*

En primer lugar, son profesionales de primer nivel con los que te encuentras seguro a la hora de tomar decisiones para el desarrollo de negocios con el sector público.

En segundo lugar, el trato humano destaca en todo lo que hacen, lo que implica un gran apoyo en todos los sentidos. Y, por último, no menos importante el profundo conocimiento que tienen del entorno cultural, local, político y empresarial, hacen que sean unos guías en mi trabajo diario”.

Fotografía: Descargada de Internet
(No representa propiedad de la autora)



SOBRE GRUPO PUENTES:

Fue fundado en 1977 en A Coruña, España como constructora local. Después de más de 45 años está presente en 11 países y con una facturación anual superior a los 200 millones de euros. En Ecuador construyó los dos más grandes hospitales, así como otras obras de infraestructura de mucha importancia. En enero de 2022 se le adjudicó en UTE con la ecuatoriana

SEMAICA para ejecutar un proyecto de rehabilitación y modernización de 45.605 m² de instalaciones educativas; en todas ellas que suman un monto superior a los 200 millones de dólares ha recibido el apoyo jurídico de GRUPO CEAS.



Fotografía: Descargada de Internet
(No representa propiedad de la autora)

FRANCISCO REGIDOR: INDRA SISTEMAS.

*“Cuando fui Director de la Administración Pública y Gerente de INDRA en Ecuador trabajé de forma directa con **GRUPO CEAS** y puedo destacar de ellos lo siguiente:*

Revisión meticulosa de las ofertas presentadas con un alto valor agregado desde la óptica de negocio. Soporte integral en la administración de contratos (contract management).

Profundo conocimiento de las normas y cultura del sector público local a la vez que disponen de un perfecto entendimiento de las organizaciones multinacionales e internacionales”.

Fotografía: Descargada de Internet
(No representa propiedad de la autora)

The logo for Indra, featuring the word "indra" in a white, lowercase, sans-serif font on a dark blue rectangular background.

SOBRE INDRA:

Indra es una de las principales compañías globales de tecnología consultoría, defensa y transporte en España y Latinoamérica. En el ejercicio 2020, Indra tuvo unos ingresos de 3.043 millones de euros, cerca de 48.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países. **INDRA** ejecutó en Ecuador con el soporte de CEAS la provisión de radares militares y otros de importancia estratégica por más de 100 millones de dólares.



Fotografía: Descargada de Internet
(No representa propiedad de la autora)

JOSÉ MIGUEL JARRÍN: ECUATORIANA DE SERVICIOS LORAVER.

“En mi calidad de socio fundador de LORAVER puedo señalar que durante más de 10 años recibo el servicio de GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES. Todos y cada uno de sus miembros nos ofrecen:

Seguridad y absoluta confianza en la totalidad de los procesos de contratación y en la toma de decisiones. Claridad y transparencia al momento de solicitarles asesorías. Gran infraestructura de conocimientos para el armaje de las ofertas y presentación de las mismas.

Nos ayudan en el traslado generacional de mandos en las empresas familiares como la mía, en donde desde mi experiencia de socio fundador debo trasladar la dirección de la empresa a mis sucesores, con el traslado del conocimiento del negocio en el sector público. En síntesis, CEAS es una consultora que apoya a toda la industria tanto Nacional, como internacional”.

Fotografía: Descargada de Internet
(No representa propiedad de la autora)



SOBRE LORAVER:

Realiza transporte de carga por carretera: troncos, ganado, transporte refrigerado, entre otros en Ecuador y Colombia.

El sector público es su cliente en el transporte de combustible y también en la estructuración de proyectos de negocio bajo la modalidad de Asociaciones Público Privadas y otros modelos de delegación.

FOTOGRAFÍA DE ALGUNOS PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS OBTENIDOS



IV. PLAN PROPUESTO.

Nuestro plan es **RENTABILIZAR LA NORMA** y la **ESTRATEGIA**, para que las empresas privadas ganen más dinero y obtengan tranquilidad en su relación con el sector público.

Rentabilizar la norma significa que ésta genere utilidad económica para la empresa privada y que le permita tener tranquilidad y evitar escándalos reputacionales.

Para ello proponemos un Plan con triple enfoque:

4.1 PLAN INICIAL: “¿CÓMO VENDER AL SECTOR PÚBLICO?”.

Este plan no tiene costo alguno para la empresa privada e implica:

1. Reunirnos con la empresa privada para entender su negocio y su plan de venta al sector público.
2. Capacitarla en una jornada de 2 horas, respecto a cómo rentabilizar la norma en el negocio hacia el sector público.
3. Acceso gratuito a los artículos y libros que hemos escrito respecto a cómo vender hacia el sector público.

4.2. PLAN DE SEGUIMIENTO: “VENDIENDO AL SECTOR PÚBLICO”.

Una vez que la empresa privada nos haya escogido como sus guías, diseñamos en conjunto el plan de viaje de venta hacia el sector público, con un alcance global que incluya:

1. Presentar ofertas para ganar contratos en el sector público.
2. Ejecutar los contratos con el sector público para ganar más dinero y tener tranquilidad.
3. Responder aspectos de ejecución post contractual ante organismos de control.
4. Monetizar y rentabilizar todos los productos que genera la empresa privada, como son los datos, la propiedad intelectual de los productos que desarrolla, la tecnología que provee, etc.
5. Participar en el Plan de Responsabilidad Social Corporativa en favor de la profesionalización de funcionarios públicos y del emprendimiento de jóvenes menores de 30 años de edad.

4.3. PLAN DE REPERCUSIÓN SOCIAL: Responsabilidad Social Corporativa.

GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES celebra con sus empresas clientes un Acuerdo de RSC, para atender a dos grupos de interés: Funcionarios Públicos y Jóvenes Emprendedores.

El Programa se financia con un fondo específico que se nutre con el 10% de los recursos económicos provenientes de las asesorías que brinda GRUPO CEAS a sus empresas clientes, para atender:

1. PLAN “CAPACITANDO AL SECTOR PÚBLICO”. GRUPO CEAS a través de RUNACHAY RANTIY genera cursos y jornadas de capacitación gratuitos o subvencionados hacia el sector público, a nivel nacional e internacional.
2. PLAN “RANTIY'Z”, destina a jóvenes emprendedores de la Generación Z, que reciben asesoría jurídica y corporativa y capacitación gratuita por parte de GRUPO CEAS para que jóvenes menores de 30 años de edad puedan emprender sobre todo hacia el sector público.

V. RESULTADO DE LA HISTORIA.

Si la empresa privada contrata a **GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES** logrará que las normas actúen en su favor, permitiéndole ganar más dinero y obteniendo tranquilidad en su relación con el sector público de Ecuador, España, Bolivia e Israel.

El sector público dedica entre un 15 a un 20% del PIB a compra pública; de ahí que rentabilizar la norma es un gran negocio que hará que las empresas privadas sean partícipes de ese apetecible pastel económico y además de ganar dinero y rentabilidad, apoyarán a la profesionalización de los compradores del sector público y a la generación de emprendimiento juvenil especializado en compra pública.

Si la empresa privada vende al sector público sin una guía profesional que no sepa rentabilizar las normas, posiblemente quiebre, pierda todo lo que ha ganado en su vida (basta una sola mala experiencia contractual para perderlo todo); o incluso es posible irse a la cárcel, perder su tranquilidad, su familia, su vida misma y no recuperarla nunca; e impedirá que el Estado y el país tenga una razón de ser.

¿Con qué final de esta historia se queda?: ¿Yendo a la cárcel, pobre y con su reputación por los suelos y viendo como su país se destruye? ¿O ganando más dinero desde el uso correcto de la norma y viviendo con tranquilidad y apoyando a que otros también mejoren su calidad de vida? ¡Usted decide!

VI. LLÁMENOS Y PÓNGASE EN CONTACTO CON NOSOTROS.

GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES sabe que luego de leer nuestra historia, usted nos llamará, para participar de nuestro Plan Propuesto.

¡No se olvide que, el Plan Inicial es gratis!

Está en juego ganar más dinero y tener tranquilidad en sus negocios con el sector público.

Llámenos o escribanos: www.grupoceas.com.ec // ibaldeon@ceas.com.ec // España: +34 636 164 324 // WhatsApp: +593 99 239 4213.

*En **GRUPO CEAS ABOGADOS & CONSULTORES** por más de 28 años rentabilizamos las normas y la estrategia, para que las empresas privadas obtengan mayores ingresos y logren tranquilidad en sus relaciones con el Sector Público de España, Ecuador, Bolivia e Israel.*