



nccomex

LIC. NATALIA CEPEDA

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA

Claridad para decidir. Dirección para
actuar



NC Comex® | www.nccomex.com

Información no es lo mismo que claridad.

Las pymes industriales que operan en comercio exterior rara vez tienen escasez de datos. Tienen escasez de criterio para interpretarlos.

Opiniones técnicas que se contradicen. Escenarios que nadie terminó de mapear. Decisiones que se postergaron hasta que la urgencia obligó a actuar – sin tiempo para analizar bien.

Cuando una empresa decide abrir un nuevo mercado, resolver una traba operativa o redefinir su estrategia de importación, no necesita más información.

Necesita análisis. Necesita alguien que pueda leer el escenario completo, separar lo relevante, construir escenarios realistas y ayudar a definir una dirección con criterio.

Para eso existe Consultoría Estratégica.

QUÉ ES EL SERVICIO

Un proceso intensivo de análisis estratégico para decisiones de comercio exterior que no admiten improvisación.

No es una consulta puntual. No es asesoramiento operativo. Es un proceso estructurado, de dos semanas, diseñado para llevar a la empresa de la confusión o la duda al plan de acción concreto.

Consultoría Estratégica trabaja sobre tres ejes:

- Diagnóstico real del escenario actual, con identificación de riesgos, oportunidades y variables críticas.
- Análisis de escenarios posibles, con validación de viabilidad y construcción de una dirección estratégica coherente.
- Plan de acción con prioridades claras, hoja de ruta definida y recomendaciones finales fundamentadas.

El resultado no es un informe. Es una decisión tomada con criterio.

Tres bloques. Un proceso con inicio y cierre.

Bloque	Foco	Resultado
1 – Diagnóstico	Entender el escenario completo	Mapa de riesgos, oportunidades y variables críticas
2 – Análisis y dirección estratégica	Construir claridad y escenarios realistas	Escenarios validados, dirección estratégica definida
3 – Plan de acción y próximos pasos	Que el cliente salga con dirección concreta	Hoja de ruta, prioridades y recomendaciones <u>fianles</u> .

Duración total: programa intensivo de 2 semanas. Seguimiento posterior opcional a 30 o 60 días.

FORMATO DE ENTREGA

Cómo funciona el proceso en la práctica:

Formulario estratégico de diagnóstico previo: Antes de la primera sesión, el cliente completa un formulario diseñado para relevar el contexto operativo, las decisiones pendientes y los objetivos del proceso. Esto permite que cada sesión arranque con información ya procesada – sin perder tiempo valioso en la reunión.

Tres encuentros estratégicos por Zoom:

Sesión 1 – Diagnóstico y contexto: relevamiento del escenario actual, identificación de riesgos y oportunidades, visión general de la situación.

Sesión 2 – Dirección y validación: mapeo de escenarios posibles, validación de viabilidad, construcción de la dirección estratégica.

Sesión 3 – Plan accionable: hoja de ruta, prioridades, próximos pasos y recomendaciones finales.

Canales de soporte durante el proceso:

- Consultas por mail entre sesiones, con recepción hasta 24 horas antes de cada encuentro y respuesta en hasta 24 horas hábiles.
- WhatsApp exclusivamente para coordinación de agenda.

MODELO DE INVERSIÓN

Consultoría Estratégica tiene un único cobro por el programa completo.

Sin abonos, sin módulos adicionales obligatorios, sin sorpresas.

El proceso tiene estructura, duración definida y entregable claro – el precio refleja exactamente eso.

QUIÉN ESTÁ DETRÁS

Llevo más de 20 años trabajando en comercio exterior para empresas industriales y de servicios.

No desde un escritorio corporativo. Desde adentro de las operaciones – acompañando empresas que importan y exportan en un entorno que cambia de reglas, exige precisión y no perdona el desorden.

En ese tiempo aprendí algo que los números no siempre muestran: el mayor riesgo operativo de una pyme no está en el mercado externo. Está en las decisiones que se toman sin análisis.

Vi empresas tomar caminos equivocados no por falta de voluntad sino por falta de criterio estratégico. Vi oportunidades descartadas por miedo a lo desconocido. Vi urgencias mal gestionadas que terminaron costando mucho más de lo necesario.

Por eso fundé NC Comex®. Y por eso existe Consultoría Estratégica.

No como un servicio más. Como la respuesta concreta a un momento crítico que conozco de cerca, que puedo leer con precisión y que sé cómo convertir en dirección real.