

SERVICIO · DIAGNÓSTICO MCE

# Saber dónde está parada la empresa, antes de mover la próxima ficha.

Ocho semanas para ordenar la estrategia, despejar lo operativo y dejar a la dirección con un **mapa claro de prioridades, decisiones y próximos pasos.**

8

SEMANAS

4

FASES

1

JORNADA  
PRESENCIAL  
POR SEMANA

2

ENTREGABLES  
FINALES

## PARA QUÉ SIRVE ESTE PROCESO

## Cuando la empresa funciona, pero la dirección no termina de ver dónde está parada.

El MCE no es un diagnóstico genérico ni una auditoría. Es un proceso pensado para empresas que **ya operan, que tienen historia y resultados**, pero que llegan a un punto donde las decisiones se vuelven más pesadas: hay más variables, más ruido y menos tiempo para pensar.

Ocho semanas, una jornada presencial por semana en la empresa, y trabajo intermedio del equipo NSG entre encuentros. Sin presentaciones de 80 slides ni marcos importados. Lo que la dirección necesita para volver a tener el timón firme: **foco estratégico, claridad operativa y un plan corto que se pueda ejecutar.**

**DURACIÓN**

### 8 semanas

Cronograma cerrado, sin extensiones encubiertas. Empieza y termina.

**MODALIDAD**

### Presencial + trabajo de fondo

Una jornada por semana en la empresa. El análisis y la preparación corren por nuestra cuenta.

**INTERLOCUTOR**

### Director o dueño

Conversación directa. No producimos para mandos medios.

## ESTRUCTURA DEL PROCESO

## Cuatro fases. Una pregunta clara en cada una.

Cada fase resuelve un problema concreto de la dirección y deja un entregable usable. No hay material decorativo: **si algo no sirve para tomar mejores decisiones la semana siguiente, no lo entregamos.**

## 01

SEMANAS 1 - 2

## Claridad estratégica

¿En qué negocio está realmente la empresa hoy, y a qué le está diciendo que sí cuando debería estar diciendo que no?

### SOBRE LO QUE TRABAJAMOS

- Dirección y foco real de la empresa
- Prioridades verdaderas vs. declaradas
- Criterios para decidir bajo presión
- Modelo de negocio y dónde está la rentabilidad

### LO QUE SE LLEVA LA DIRECCIÓN

- ▶ **Mapa de foco estratégico**  
Una hoja. Dónde estamos parados, qué sostenemos, qué soltamos.
- ▶ **Semáforo de negocios y productos**  
Verde, amarillo, rojo. Sin matices que escondan el problema.

## 02

SEMANAS 3 - 5

## Claridad operativa

¿La organización está mirando los números correctos, y quién decide qué cuando algo se prende fuego?

### SOBRE LO QUE TRABAJAMOS

- Cómo y dónde se toman las decisiones
- Roles, responsabilidades y zonas grises
- Cuellos de botella reales del flujo
- Métricas que mueven el negocio, no las que se miden por inercia

### LO QUE SE LLEVA LA DIRECCIÓN

- ▶ **Dashboard mínimo**  
Pocos indicadores, bien elegidos. Lo que la dirección necesita ver cada lunes.
- ▶ **Mapa de decisiones críticas**  
Qué se decide, quién decide, con qué información.

## 03

SEMANAS 6 - 7

## Ejecución real

Si arrancamos mañana, ¿qué tres o cuatro cosas movemos primero, y cómo nos aseguramos de que pasen?

**SOBRE LO QUE TRABAJAMOS**

- Procesos clave: los que sostienen el negocio
- Ritmo de seguimiento que la organización pueda cumplir
- Ajustes organizativos mínimos pero necesarios
- Priorización honesta: qué primero, qué después, qué no

**LO QUE SE LLEVA LA DIRECCIÓN**

- ▶ **3 a 5 iniciativas claras y ejecutables**  
Con responsable, plazo y criterio de éxito. Sin "iniciativas paraguas" que tapan otras cinco.

## 04

SEMANA 8

## Cierre ejecutivo

Pasados los dos meses, ¿con qué se queda la dirección y qué hace el lunes siguiente?

**SOBRE LO QUE TRABAJAMOS**

- Síntesis del recorrido y conclusiones firmes
- Riesgos identificados, con peso real
- Oportunidades visibles que antes no estaban
- Recomendación concreta de próximos pasos

**LO QUE SE LLEVA LA DIRECCIÓN**

- ▶ **Informe Ejecutivo MCE**  
Documento de dirección, no de consultor. Para leer y decidir.
- ▶ **Hoja de ruta de corto plazo**  
Los próximos 90 días, con prioridades y secuencia.

## NUESTRA FORMA DE TRABAJAR

# No vendemos diagnóstico. Vendemos claridad para decidir.

Trabajamos con dirección y dueños. La conversación es directa, los entregables son cortos y útiles, y **el proceso termina cuando la empresa puede ejecutar sin nosotros.**

**CONVERSACIÓN DE DIRECCIÓN**

Hablamos con quien decide. No producimos material para mandos medios ni reportes para impresionar al directorio.

**ENTREGABLES QUE SE USAN**

Cada documento que dejamos tiene que servir el lunes siguiente. Si no, no entra al MCE.

**CRONOGRAMA CERRADO**

Ocho semanas. No hay fase de "profundización opcional" ni extensiones encubiertas. Empieza y termina.

**INDEPENDENCIA**

El proceso termina con la empresa pudiendo ejecutar sin NSG. Esa es la prueba de que funcionó.

## PRÓXIMO PASO

## Una conversación de 45 minutos. Sin compromiso, sin slides.

Si la empresa está en un punto donde la dirección quiere ordenar lo que ve antes de mover la próxima pieza, una primera conversación alcanza para saber si el MCE encaja o no. **Vos contás dónde está parada la empresa, nosotros contamos cómo lo abordaríamos. De ahí, decidís.**