



**BUSINESS FINANCIAL  
& CONSULTANT STRATEGY**

ESTADOS UNIDOS • PUERTO RICO • LATINOAMÉRICA

## BIOGRAFÍA EMPRESARIAL

# Cecilet Ortiz Nieves

Estratega Empresarial y Financiera | Managing Partner, NOC Business

ESTRUCTURA CORPORATIVA • PERFIL CREDITICIO Y FONDEO • MERCADEO ESTRATÉGICO •  
AUTOMATIZACIÓN EMPRESARIAL

*"Su trabajo conecta visión, estructura, liderazgo y dinero: convierte ideas en negocios organizados y negocios en empresas preparadas para calificar, crecer y sostenerse."*

## PERFIL PROFESIONAL

**Cecilet Ortiz Nieves** es estratega empresarial y financiera, empresaria puertorriqueña y líder de operaciones con más de 16 años de experiencia en la creación, organización y desarrollo de negocios. Antes de asesorar empresas fue dueña de la suya, y esa diferencia marca toda su práctica. Su práctica integra cuatro disciplinas que rara vez se encuentran en una misma persona: liderazgo operacional de alto volumen, estructura corporativa, estrategia comercial y administración financiera aplicada al acceso a capital.

De esos más de dieciséis años en el gremio, once los dedicó a la reparación de crédito, disciplina que le dio el conocimiento profundo del expediente, del comportamiento del buró y de las razones reales por las que se niega una aprobación. Ese dominio la catapultó hacia la faceta que viene ejerciendo desde hace más de nueve años y que constituye hoy el centro de su práctica: la estructuración de perfil y la preparación para fondeo, trabajada con un nivel de centralización que le permite atender al cliente personal, al empresario y a la compañía aliada bajo un mismo sistema.

Hoy dirige la estrategia y las operaciones de NOC Business Financial Consulting & Strategy, firma de consultoría empresarial y financiera con sede en Orlando, Florida, y alcance de servicio en Estados Unidos, Puerto Rico, República Dominicana, Panamá, Costa Rica, Colombia y otros mercados de la región. Desde esa posición atiende a empresarios, familias y compañías aliadas que necesitan ordenar su estructura interna, corregir su perfil financiero y llegar preparados al momento de solicitar financiamiento.

Su cartera es internacional. Trabaja con clientes en Puerto Rico y en distintos estados de Estados Unidos, y con empresarios en República Dominicana, Panamá, Costa Rica y Colombia, entre otros mercados. Esa exposición le permite entender cómo se comporta el empresario hispano en realidades distintas y adaptar la estructura a cada jurisdicción sin perder el estándar de trabajo.

Su diferenciador es la ejecución documentada. No entrega recomendaciones sueltas: entrega estructura, procesos escritos, acuerdos formales, seguimiento medible y una ruta con fases, fechas y entregables verificables.

## **TRAYECTORIA: MÁS DE 16 AÑOS CONSTRUYENDO DESDE ADENTRO**

---

Cecilet no llega a la consultoría desde la teoría. Llega después de más de dieciséis años dentro de la operación real de los negocios, ocupando las posiciones donde las decisiones se pagan o se cobran. Su trayectoria integra liderazgo, ventas, administración, desarrollo empresarial, estructura corporativa y finanzas estratégicas, y esa combinación es precisamente lo que le permite hoy sentarse frente a un empresario y entender su problema completo y no solamente una parte.

A lo largo de su carrera ha dirigido operaciones de gran escala, desarrollado equipos y convertido procesos informales en sistemas organizados, documentados y repetibles. Ha trabajado tanto el lado comercial —captación, venta, relación con el cliente— como el lado administrativo y financiero, y ha visto de cerca por qué fracasan los negocios que venden bien pero no están estructurados.

### **Origen: once años en reparación de crédito**

Dentro de sus más de dieciséis años en el gremio, su entrada a la industria financiera fue por la puerta más exigente: la reparación de crédito, a la que dedicó once años. Ese periodo le enseñó a leer un expediente línea por línea, a entender cómo reacciona el buró ante cada movimiento y a reconocer con precisión cuál es el dato, la cuenta o el patrón que está bloqueando una aprobación.

Ese conocimiento fue el que la catapultó a la faceta que ejerce desde hace más de nueve años. Con los años entendió que corregir el historial era apenas la mitad del trabajo: el cliente podía quedar limpio y seguir sin calificar, porque su perfil no estaba estructurado para lo que el prestamista realmente evalúa. De ahí nace su enfoque actual, centrado en estructurar el perfil completo y llevar al cliente hasta el fondeo, no simplemente hasta un número más alto.

### **Empresaria antes que consultora: operación propia en el Aeropuerto Internacional de Orlando**

Antes de dedicarse a la consultoría, Cecilet fue dueña y operadora de una compañía de servicios que funcionaba dentro del Aeropuerto Internacional de Orlando, atendiendo directamente a niveles gerenciales y a empleados del aeropuerto. Llegó a dirigir equipos de hasta 169 personas, coordinando personal, logística, nómina, documentación, control de calidad y continuidad operacional.

No dirigía la operación de otro: dirigía la suya. Eso significa que asumió de primera mano lo que hoy enfrentan sus clientes —contratar, cumplir, facturar, sostener nómina, responder ante un cliente corporativo exigente y mantener el estándar mientras la operación crece—. En un aeropuerto no se improvisa: un fallo de proceso tiene consecuencias inmediatas y visibles, y sostener la calidad depende de que existan procedimientos escritos, responsabilidades claras y gente capacitada para ejecutarlos.

De esa etapa extrajo la convicción que hoy define toda su práctica: una empresa no crece únicamente por tener una buena idea o por generar ventas. Para alcanzar estabilidad necesita una estructura corporativa adecuada, procesos internos definidos, responsabilidades claras, control administrativo, planificación financiera y una estrategia que conecte la operación diaria con los objetivos del dueño.

### **Construcción y organización de empresas**

Como estrategia empresarial, Cecilet trabaja en la construcción y reorganización de empresas desde una perspectiva integral. Su experiencia abarca estructura corporativa, diseño de procesos, documentación interna, desarrollo de servicios, capacitación de equipos, estrategia comercial, organización financiera y preparación para acceso a capital.

Su enfoque no se limita a crear una compañía legalmente. Busca desarrollar una empresa funcional, organizada y preparada para crecer. Para lograrlo analiza cómo se conectan la visión del propietario, la operación diaria, la experiencia del cliente, el equipo de trabajo y los recursos financieros, porque una debilidad en cualquiera de esos frentes termina apareciendo en los números.

### **Liderazgo que crea estructura**

Su filosofía de liderazgo es cercana, firme y orientada a resultados. Cecilet entiende que dirigir no consiste solamente en asignar tareas, sino en crear orden, establecer expectativas, desarrollar al equipo y asumir responsabilidad por los resultados. Por eso dedica atención especial a la capacitación, la documentación y la creación de procedimientos que permitan sostener la calidad mientras la empresa crece.

Su formación académica completa el cuadro. Le permite leer conducta, sostener conversaciones difíciles sobre dinero y entender el impacto humano que tienen las decisiones corporativas y financieras sobre dueños, empleados y familias. En un negocio donde el cliente llega con vergüenza, deudas y expectativas irreales, esa lectura es una ventaja técnica, no un detalle blando.

### **Finanzas estratégicas y manejo del dinero**

En el área de las finanzas estratégicas acompaña a empresarios y familias a comprender cómo sus decisiones, obligaciones y manejo del dinero influyen en sus oportunidades futuras. Su visión conecta el presupuesto, el crédito, el flujo financiero, la preparación bancaria y el acceso a capital con una meta específica y medible.

Para Cecilet, el dinero debe administrarse con intención, estructura y propósito. Una empresa necesita conocer sus números, proteger su capacidad operacional y prepararse antes de solicitar financiamiento, no después de que le digan que no. Esa perspectiva es la que le permite

identificar debilidades con precisión, fortalecer el perfil financiero de sus clientes y presentarlos con una estructura coherente ante bancos, cooperativas y otras fuentes de capital.

**Fundación de NOC Business**

En octubre de 2024 funda NOC Business en Florida, con oficina en Orlando y operación de servicio que hoy alcanza a Estados Unidos, Puerto Rico y varios mercados de Latinoamérica y el Caribe. La firma se estructura formalmente como compañía de consultoría empresarial y financiera, con actividad clasificada bajo consultoría administrativa y de gestión, y con una posición de cumplimiento explícita desde el primer día.

En septiembre de 2026 se formaliza NOC Business Group LLC, estructura multimiembro en la que Cecilet ocupa la posición de Gerente y responsable de Estrategia y Operaciones, y funge además como agente residente de la entidad. La decisión de separar capital y gestión fue deliberada: cada rol quedó definido en el Acuerdo Operacional para que la compañía pueda crecer, ser evaluada por terceros y sostener alianzas sin ambigüedad sobre quién decide qué.

**POSICIÓN DE CUMPLIMIENTO DE LA FIRMA**

NOC Business no aprueba préstamos, no presta dinero, no origina crédito y no toma decisiones de aprobación: esa facultad corresponde exclusivamente a la institución financiera. Lo que la firma hace es estructurar el perfil del cliente, identificar y señalar los puntos débiles a corregir, seleccionar entre su red de fuentes de capital las opciones que mejor se ajustan al caso, y asistir al cliente en el trámite hasta alcanzar la meta de fondeo. Esta delimitación se declara en todos sus documentos y acuerdos.

**ÁREAS DE PRÁCTICA**

Su trabajo se organiza en cinco pilares que se atienden de forma integrada, porque en la práctica el crédito personal del dueño, la estructura de la empresa y su capacidad de financiamiento son el mismo problema visto desde tres ángulos.

| ÁREA DE PRÁCTICA            | ALCANCE DEL TRABAJO                                                                                                                                |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Perfil crediticio personal  | Análisis del perfil, señalamiento de los puntos débiles que bloquean la aprobación y estructuración hasta el nivel que exige la fuente de capital. |
| Recuperación financiera     | Ordenamiento de obligaciones y reconstrucción del historial con intención y dirección, para devolverle al cliente capacidad real de calificar.     |
| Compra de vivienda          | Preparación del perfil individual o de pareja hasta alcanzar el nivel requerido por el prestamista, con cierre formal cuando se logra la meta.     |
| Crédito comercial y funding | Estructura corporativa, formación de entidades, documentación bancaria y colocación de fondeo comercial a través de una red de                     |

| ÁREA DE PRÁCTICA                | ALCANCE DEL TRABAJO                                                                                                 |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                 | más de 79 instituciones.                                                                                            |
| <b>Educación y conferencias</b> | Formación a empresarios, equipos de venta y compañías aliadas sobre perfil, calificación y acceso a financiamiento. |

## QUÉ HACE LA FIRMA

NOC no aprueba préstamos ni toma decisiones de crédito. Lo que hace es preparar al cliente para que la decisión sea favorable cuando la tome el prestamista, y acompañarlo durante todo el trámite hasta que el fondeo se concrete.

Dos elementos definen su forma de trabajar y la separan del resto de la industria. El primero es que interviene antes de la solicitud, no después del rechazo: el cliente llega a la institución financiera ya estructurado, con sus puntos débiles corregidos y con la fuente correcta seleccionada, en lugar de presentarse a probar suerte y acumular consultas y negativas.

El segundo es el rescate del cliente rechazado, y es una de las fortalezas más distintivas de la firma. Buena parte de su cartera son personas y negocios a los que ya les negaron el financiamiento y que otra compañía dio por descartados. NOC los recibe, identifica con precisión qué fue lo que bloqueó la aprobación, corrige y estructura el perfil, y los devuelve al proceso en condición de aprobar. Es un trabajo que exige dominio técnico real: recuperar un caso ya rechazado es considerablemente más difícil que preparar uno desde cero, y es justamente donde su experiencia se nota.

- **Diagnóstico y señalamiento.** Analiza el perfil personal y empresarial, identifica con precisión los puntos débiles que están bloqueando la aprobación y entrega un señalamiento claro de qué hay que corregir y en qué orden.
- **Estructuración del perfil.** Construye y organiza el perfil hasta llevarlo al nivel que exige la fuente de capital, atendiendo tanto el historial personal del dueño como la estructura corporativa del negocio.
- **Selección de fuente.** Con acceso a una red de más de setenta y nueve instituciones financieras, evalúa cuáles se ajustan realmente al perfil y al objetivo del cliente, y selecciona las opciones de préstamo que mejor le convienen.
- **Acompañamiento hasta el fondeo.** Asiste al cliente en el trámite completo — documentación, presentación y seguimiento— y permanece con él durante el proceso hasta alcanzar la meta de fondeo.

**"No lo hacemos por ti. Lo hacemos contigo."** Es la frase que aparece en todos sus documentos y también la regla de trabajo: el cliente participa, entiende lo que se está haciendo y queda capacitado para sostener el resultado después de que el programa termina.

## LO QUE DISTINGUE SU TRABAJO

---

En una industria llena de promesas rápidas, Cecilet trabaja con un estándar distinto: cada cliente entra por acuerdo formal, con alcance definido, obligaciones de ambas partes y una condición de cierre verificable. El programa no termina cuando se agota un plazo, sino cuando se alcanza la meta.

- **Formalidad.** Toda la relación con el cliente está respaldada por acuerdos escritos y documentación en identidad corporativa, no por conversaciones sueltas.
- **Trazabilidad.** El avance del expediente se sostiene con monitoreo activo y evidencia, bajo procesos conformes a la reglamentación aplicable.
- **Cierre con resultado.** El cliente recibe cierre formal del programa cuando llega al nivel comprometido, no una notificación vaga de que "ya está mejor".
- **Operación bilingüe e internacional.** Cada material de cara al cliente se produce en español e inglés, porque atiende un mercado bilingüe distribuido en Estados Unidos, el Caribe y Latinoamérica.

## DIVISIONES DE SERVICIO

---

NOC no es una oficina de un solo servicio. La firma se construyó desde el mercadeo estratégico y creció hacia una estructura de divisiones que atiende al empresario en los frentes donde realmente se le traba el negocio: el dinero, la visibilidad, los sistemas y los documentos. Un mismo cliente puede entrar por una división y resolver en otra, y esa integración es parte del valor.

### Consultoría financiera, estructura corporativa y fondeo

La división central de la firma: estructuración de perfil personal y empresarial, formación y organización de entidades, documentación corporativa, preparación bancaria y colocación de fondeo a través de una red de más de setenta y nueve instituciones financieras.

### Mercadeo estratégico y contenido

La firma nace del mercadeo estratégico y mantiene esa capacidad como división propia. Incluye estrategia de posicionamiento, campañas con colaboraciones, producción de video y manejo profesional de redes sociales, con un principio claro: el contenido no se produce para llenar el calendario, sino para atraer al cliente correcto.

### Soluciones digitales, automatización y optimización empresarial

División dedicada a que el negocio se encuentre, se vea profesional y funcione solo. Se organiza en cuatro frentes:

- **Presencia digital y SEO local.** Creación y optimización del perfil de Google Business, posicionamiento SEO local, optimización de Facebook e Instagram Business, y conexión de Google, Facebook, Instagram y WhatsApp bajo una imagen y unos datos uniformes.

- **Diseño y desarrollo web.** Desde landing pages y páginas informativas hasta sitios profesionales de servicios, sistemas de reservaciones y citas, tiendas en línea, portales para clientes y referidos, y sitios personalizados con CRM y automatizaciones integradas.
- **CRM y automatizaciones.** Creación e implementación de CRM con pipelines, etapas de seguimiento, formularios y etiquetas; automatización de WhatsApp Business con chatbot, respuestas automáticas, captación y clasificación de prospectos, agendado de citas, seguimiento automático y reportes de rendimiento.
- **Auditoría y optimización empresarial.** Auditoría completa de la presencia digital —web, Google y redes—, evaluación del posicionamiento y del recorrido del cliente, diagnóstico de procesos internos, identificación de tareas repetitivas y puntos de atraso, y entrega de un reporte con recomendaciones priorizadas y plan de implementación.

## Servicios notariales y preparación de documentos

La firma cuenta además con servicio notarial y con la preparación y llenado de documentos legales, incluyendo la asistencia en trámites para clientes que buscan constituir o formalizar sus compañías. Es el complemento natural del trabajo corporativo: el cliente resuelve en un mismo lugar la estructura, el documento y la firma.

## ALIANZAS CORPORATIVAS

---

Parte de la solidez de la firma está en no depender de un solo canal de clientes. Cecilet desarrolló acuerdos con compañías que pierden ventas por una razón concreta: su cliente no califica al financiamiento. NOC recibe esos casos, trabaja el perfil y los devuelve en condición de calificar, con beneficio directo para el aliado y para el cliente final.

Hoy la firma sostiene alianzas activas en el sector de energía solar y una red de referidos y representación comercial, todas formalizadas por escrito. Es un modelo de crecimiento por resultado: el aliado recupera ventas que ya daba por perdidas y el cliente obtiene el financiamiento que le habían negado.

## LOGROS Y CAPACIDAD INSTALADA

---

- Fundación de NOC Business en Florida en octubre de 2024 y consolidación, en menos de dos años, de una firma con oficina propia en Orlando y cartera de clientes en Estados Unidos, Puerto Rico, República Dominicana, Panamá, Costa Rica y Colombia, entre otros mercados.
- Formalización en 2026 de una estructura corporativa multimiembro con roles de capital y gestión claramente separados, preparada para ser evaluada por terceros y para sostener crecimiento.
- Desarrollo de una metodología propia de estructuración de perfil, documentada y replicable, aplicada a cartera de clientes individuales, parejas que buscan compra de vivienda y compañías.
- Acceso y manejo de una red de más de setenta y nueve instituciones financieras para colocación de fondeo personal y comercial.

- Rescate sostenido de clientes rechazados por financiamiento —casos que otras compañías habían dado por perdidos— devueltos al proceso en condición de aprobar.
- Alianzas corporativas activas con compañías del sector solar y red de referidos formalizada, con flujo recurrente de casos.
- Producción de paquetes corporativos completos para clientes: formación de entidades, acuerdos operacionales, resoluciones y documentación bancaria, en Estados Unidos y Puerto Rico.
- Más de dieciséis años en el gremio: once dedicados a la reparación de crédito y los últimos nueve a la estructuración de perfil y el fondeo, con dominio directo del expediente y de los criterios que aplican las instituciones financieras.
- Desarrollo de divisiones complementarias —mercadeo estratégico, soluciones digitales y automatización, y servicios notariales y documentales— que permiten atender al cliente empresarial de forma integral.
- Propiedad y dirección de una compañía de servicios operando dentro del Aeropuerto Internacional de Orlando, con equipos de hasta 169 empleados y servicio directo a niveles gerenciales y empleados del aeropuerto.

## VOZ PÚBLICA Y EXPANSIÓN

---

En paralelo al trabajo de firma, Cecilet desarrolla su marca personal como estratega financiera, especialista en funding empresarial y conferencista corporativa, dirigida a la comunidad hispana en Estados Unidos y a mercados de Latinoamérica, con proyección de expansión al mercado angloparlante.

Su mensaje público es deliberadamente preciso y evita la promesa fácil que domina la industria:

**"Tu score no te niega. Tu perfil sí."**

*Optimizo y estructuro tu perfil personal y empresarial para que llegue listo al financiamiento.*

Su trabajo de marca no se maneja como presencia en redes, sino como una extensión de la firma: educar al empresario hispano sobre por qué le niegan el financiamiento y qué puede hacer al respecto.

## VISIÓN Y DIRECCIÓN

---

La misión de Cecilet Ortiz Nieves es ayudar a empresarios a transformar sus ideas en negocios estructurados y sus negocios en empresas sostenibles, capaces de calificar ante fuentes de capital con documentación en orden y una operación que soporte el crecimiento.

Su dirección para los próximos años es clara: consolidar a NOC como firma de referencia en estructura corporativa y preparación para financiamiento en el corredor entre Estados Unidos, el Caribe y Latinoamérica, ampliar la red de compañías aliadas en cada mercado, formar profesionales que puedan ejecutar la metodología, y llevar la educación financiera empresarial a escenarios de conferencia y formación corporativa.

Su mayor fortaleza sigue siendo la misma que la formó: conectar estrategia, liderazgo, estructura y dinero para construir organizaciones que crezcan con orden, propósito y dirección.

**CECILET ORTIZ NIEVES**

**NOC Business Financial & Consultant Strategy**

7726 Winegard Rd, Suite 200, Orlando, FL 32809

(689) 241-3492 • [info@nocbusinessfinancialconsulting.com](mailto:info@nocbusinessfinancialconsulting.com)

[www.nocbusinessstrategy.com](http://www.nocbusinessstrategy.com) • [@OrtizCeci\\_](https://www.instagram.com/OrtizCeci_)