

SOLICITUD DE CAMBIO

Solicitud de cambio

Consultoría de Estrategia de Crecimiento

■ 01

DE

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

■ 02

PARA

Castview Manufacturing

8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

Esta solicitud de cambio modifica el alcance de trabajo referenciado a continuación. Solo entra en vigor una vez que ambas partes la hayan firmado.

■ 01

SOLICITUD DE
CAMBIO N.º

CR-2026-0522

■ 02

FECHA DE ENTRADA
EN VIGOR

**30 de marzo
de 2026**

■ 03

MODIFICA

**SOW-2026-
0233**

■ 04

EMITIDO

**9 de marzo de
2026****Northfield Strategy Partners LLC**

Confidencial — preparado para Castview Manufacturing. No debe distribuirse más allá de las partes designadas.

DE UN VISTAZO

SOLICITUD DE CAMBIO

ENVIADA

CR-2026-0522

■ 01 SOLICITUD DE CAMBIO CR-2026-0522	■ 02 PLANTEADA 9 de marzo de 2026	■ 03 SOW DE ORIGEN SOW-2026-0233 · Estrategia de Crecimiento	■ 04 URGENCIA Alta
■ 05 ESTADO ENVIADA	■ 06 PLANTEADA POR Northfield Strategy Partners, Chicago	■ 07 RESPUESTA REQUERIDA ANTES DEL 27 de marzo de 2026	

DE UN VISTAZO

Qué modifica este cambio

+

■ 01	MODIFICA	SOW-2026-0233
	Alcance de trabajo	
■ 02	HONORARIO ADICIONAL	\$185,000
	\$185,000 más impuesto sobre las ventas de illinois (servicios de consultoría de gestión exentos)	
■ 03	VALOR REVISADO DEL CONTRATO	\$216,500
	Incluyendo este cambio	
■ 04	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR	30 de marzo de 2026
	A la aprobación de ambas partes	
■ 05	PLANTEADA POR	Northfield Strategy Partners
	Aprobado por Warren Locke	+

01

Resumen del cambio

La junta directiva solicitó agregar una cuarta vía —una ruta de asociación conjunta (joint venture)— a mitad del proyecto, ampliando los flujos de trabajo de modelado y selección y elevando el subtotal revisado a \$216,500.

Justificación

El equipo directivo de Castview Manufacturing ha pasado la mayor parte de un año debatiendo tres vías separadas hacia mercados adyacentes —una línea de repuestos de posventa, una oferta de fabricación de marca privada y la adquisición de un competidor regional más pequeño— sin un marco compartido para compararlas. Cada vía tiene un defensor interno vocal y ningún conjunto de cifras acordado, lo que ha estancado la decisión durante dos ciclos consecutivos de la junta.

Northfield Strategy Partners propone un proyecto de dieciséis semanas que dimensiona las tres vías con los mismos criterios de mercado, financieros y operativos, recomienda una y construye el modelo operativo —diseño organizacional, KPI, plan de capital— necesario para ejecutarla. Las siguientes secciones establecen el enfoque, el alcance, el cronograma y la inversión.

■ 01

El desafío

Se han debatido tres vías de crecimiento durante un año sin un marco de evaluación común, y cada una conlleva diferentes requisitos de capital, plazos e implicaciones organizacionales que nunca se han comparado en paralelo. La junta ha pedido una recomendación, no otro memorando de opciones.

Comercialmente, el balance de Castview puede sostener una vía, no las tres —el análisis debe ser lo suficientemente riguroso para que la dirección pueda comprometerse plenamente una vez tomada la decisión.

■ 02

Nuestro enfoque

Dimensionamos las tres vías con los mismos cuatro criterios —tamaño de mercado, capital requerido, tiempo hasta el punto de equilibrio y ajuste organizacional— utilizando los propios datos financieros de Castview en lugar de promedios de la industria, de modo que la comparación resista el escrutinio de la junta.

Una vez seleccionada una vía, construimos el modelo operativo para ejecutarla: el diseño organizacional, el conjunto de KPI y un plan de capital por fases, de modo que la recomendación llegue con una forma de actuar sobre ella, no solo una decisión.

ÍTEM	CAMBIO (AGREGAR/ELIMINAR/MODIFICAR)	DESCRIPCIÓN
Alcance	3 vías de crecimiento evaluadas	4 vías de crecimiento evaluadas (+1 — ruta de asociación conjunta agregada por la junta)
Modelado financiero y de capital	4 semanas	5 semanas (+1 semana)
Selección de vía y recomendación	3 semanas	4 semanas (+1 semana)
Honorarios del proyecto (subtotal)	\$185,000	\$216,500 (+\$31,500)
Cronograma de diagnóstico	16 semanas	18 semanas (+2 semanas)

- 01

SEMANAS 1-4 • DATOS Y DIMENSIONAMIENTO DE MERCADO

Recopilación de datos financieros y dimensionamiento de mercado para las tres vías de crecimiento.
- 02

SEMANAS 5-8 • MODELADO FINANCIERO

Modelado de capital y punto de equilibrio completado para cada vía bajo supuestos comunes.
- 03

SEMANAS 9-11 • SELECCIÓN DE VÍA

Comparación de vías y recomendación, revisada con el equipo directivo.
- 04

SEMANAS 12-14 • DISEÑO DEL MODELO OPERATIVO

Diseño organizacional, marco de KPI y plan de capital contruidos para la vía seleccionada.

ACTIVIDAD	HORAS	TARIFA	IMPORTE
Recopilación de datos y dimensionamiento de mercado Recopilación de datos financieros y modelo de dimensionamiento, las tres vías de crecimiento	4	\$11,000 / wk	\$44,000
Modelado financiero y de capital Modelo de requerimiento de capital y punto de equilibrio para cada vía	4	\$12,500 / wk	\$50,000
Selección de vía y recomendación Análisis comparativo y sesiones de revisión con la dirección	3	\$9,000 / wk	\$27,000
Diseño del modelo operativo Diseño organizacional y plan de transición de roles	2	\$13,000 / wk	\$26,000
Marco de KPI y plan de capital Conjunto de KPI directivos y plan de capital por fases	1	\$21,000	\$21,000

Honorario adicional

\$185,000

Valor original del contrato (SOW-2026-0233)

\$185,000

Honorario adicional (esta solicitud de cambio)

\$185,000

Nuevo total

\$216,500

NUEVO TOTAL \$216,500

Todos los importes están en USD y no incluyen los impuestos aplicables. El honorario adicional se factura según el calendario de hitos del SOW de origen: 50% a la aprobación de este cambio y 50% al lanzamiento.

Cuándo vence cada cuota

N.º	HITO	DESENCADEN ANTE	PARTE	IMPORTE
01	Semanas 1–4 · Datos y dimensionamiento de mercado	30 de marzo de 2026	50%	\$92,500
02	Semanas 5–8 · Modelado financiero	Al inicio de la entrega	50%	\$92,500
Total (sin impuestos)			100%	\$185,000

Los plazos se facturan conforme a los hitos anteriores y son pagaderos dentro de los 30 días siguientes a cada factura. Todos los importes están en USD y excluyen impuesto sobre las ventas de illinois (servicios de consultoría de gestión exentos).

NOTE

Supuestos y condiciones de aprobación

Se asume acceso a los datos financieros y operativos de Castview bajo NDA, disponibilidad semanal de un interesado sénior para las sesiones de revisión, y que la instancia de decisión de la junta cae dentro de la ventana de dieciséis semanas. Los cambios a estos supuestos modifican el cronograma y el costo, lo cual confirmaríamos por escrito antes de proceder. Esta propuesta es válida para proyectos que inicien en o antes del 27 de marzo de 2026.

La firma a continuación aprueba el alcance, el cronograma revisado y el honorario adicional establecidos en esta solicitud de cambio, y autoriza que se modifique en consecuencia el acuerdo de trabajo (SOW) de origen.

■ 01

PARA CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

DIRECTORA DE OPERACIONES

Fecha

■ 02

**PARA NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS**

Northfield Strategy Partners

FIRMANTE AUTORIZADO

Fecha

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606, Estados Unidos
partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 ·
northfieldstrategy.com
Northfield Strategy Partners LLC · EIN 36-2938471