

ACUERDO

Contrato Marco de Servicios

Consultoría de Estrategia de Crecimiento

■ 01

EL CONSULTOR

Northfield Strategy Partners150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

■ 02

EL CLIENTE

Castview Manufacturing8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

El presente Acuerdo se celebra entre las partes indicadas a continuación y entra en vigor en la fecha de entrada en vigor indicada. Sustituye a todas las conversaciones previas sobre el mismo asunto.

■ 01

ACUERDO N.º

CTR-2026-0241

■ 02

FECHA DE ENTRADA
EN VIGOR**30 de marzo
de 2026**

■ 03

PLAZO

24 meses

■ 04

LEY APLICABLE

**Estado de
Illinois,
EE. UU.**

■ 05

ENCARGO

Consultoría de Estrategia de Crecimiento

■ 06

ESTADO

Para su ejecución



Northfield Strategy Partners LLC

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



Contenido

■ 01	Contrato	1
■ 02	Las partes	3
■ 03	Condiciones comerciales	3
■ 04	Resumen del encargo	5
■ 05	Antecedentes	5
■ 06	Alcance y entregables	5
■ 07	Especificación del servicio	7
■ 08	Cronograma del programa	8
■ 09	Cronograma de honorarios	8
■ 10	Resumen de honorarios	9
■ 11	Calendario de pagos	9
■ 12	Situación y coberturas	10
■ 13	Términos y condiciones	11
■ 14	Ejecución	12

■ 01

EL CONSULTOR

Northfield Strategy Partners

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS LLC
· EIN 36-2938471

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

partners@northfieldstrategy.com · +1 312
555 0175 · northfieldstrategy.com

■ 02

EL CLIENTE

Castview Manufacturing

CASTVIEW MANUFACTURING, INC.

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

operations@castviewmfg.com · +1 773
555 0298

CONDICIONES COMERCIALES

Las condiciones que rigen este acuerdo



■ 01	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR	30 de marzo de 2026
	La fecha en que comienzan las obligaciones	
■ 02	PLAZO INICIAL	24 meses
	Se renueva únicamente por acuerdo escrito	
■ 03	HONORARIOS TOTALES	\$185,000
	\$185,000 más impuesto sobre las ventas de illinois (servicios de consultoría de gestión exentos)	
■ 04	CONDICIONES DE PAGO	Neto a 30 días
	A partir de la fecha de cada factura válida	
■ 05	LEY APLICABLE	Estado de Illinois, EE. UU.
	Condado de Cook, Illinois	+

01

Resumen del encargo

Un diagnóstico de dieciséis semanas que dimensiona tres vías de crecimiento para Castview Manufacturing, recomienda una y construye el modelo operativo para ejecutarla, seguido de un contrato de apoyo a la ejecución.

Antecedentes

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.

Alcance y entregables

■ 01 ANÁLISIS

Modelo de dimensionamiento de mercado

Una comparación dimensionada y respaldada por datos de las tres vías de crecimiento según criterios comunes.

■ 02 FINANCIERO

Modelo de capital y punto de equilibrio

Un modelo financiero que proyecta el requerimiento de capital y el tiempo hasta el punto de equilibrio para cada vía.

■ 03

ESTRATEGIA

Recomendación de vía de crecimiento

Una única vía recomendada, con el análisis necesario para defenderla ante la junta directiva.

■ 04

ORGANIZACIÓN

Modelo operativo y diseño organizativo

Un diseño organizativo revisado y un conjunto de roles para ejecutar la vía recomendada.

■ 05

GOBERNANZA

Marco de KPI e informes

Un conjunto de KPI a nivel directivo para hacer seguimiento del progreso de la ejecución frente al plan.

FUERA DEL ALCANCE

- Ejecución de la vía de adquisición, incluida la debida diligencia y la negociación del acuerdo
- Ingeniería detallada de líneas de fabricación o diseño de instalaciones
- Trámites legales y regulatorios relacionados con cualquier nueva línea de negocio

Especificación del servicio

REF.	ÍTEM	ESPECIFICACIÓN	ESFUERZO	PLAZO	PRECIO UNITARIO
SPC-01	Recopilación de datos y dimensionamiento de mercado	Recopilación de datos financieros y modelo de dimensionamiento, las tres vías de crecimiento	4	4 sem	\$11,000 / wk
SPC-02	Modelado financiero y de capital	Modelo de requerimiento de capital y punto de equilibrio para cada vía	4	4 sem	\$12,500 / wk
SPC-03	Selección de vía y recomendación	Análisis comparativo y sesiones de revisión con la dirección	3	3 sem.	\$9,000 / wk
SPC-04	Diseño del modelo operativo	Diseño organizacional y plan de transición de roles	2	2 sem.	\$13,000 / wk
SPC-05	Marco de KPI y plan de capital	Conjunto de KPI directivos y plan de capital por fases	1	13 de julio de 2026	\$21,000

Las especificaciones quedan fijadas en el momento de la aceptación; cualquier cambio se gestiona mediante el procedimiento de control de cambios establecido en este documento.

■

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.

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

Conjunto de KPI directivos y plan de capital por fases	1	\$21,000	\$21,000
--	---	----------	----------

Honorarios totales	\$185,000
--------------------	-----------

Honorarios profesionales	\$185,000
--------------------------	-----------

Impuesto sobre ventas de Illinois (servicios de consultoría de gestión exentos)	\$0
---	-----

Valor máximo del contrato	\$185,000
---------------------------	-----------

VALOR MÁXIMO DEL CONTRATO	\$185,000
---------------------------	-----------

Todos los importes están en USD y no incluyen los impuestos aplicables, que se cobran a la tasa vigente. Los honorarios se facturan mensualmente en mora contra el progreso y son pagaderos dentro de los 30 días posteriores a la fecha de la factura. Los gastos se facturan al costo con aprobación previa por escrito.

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	30%	\$55,500
02	Semanas 5–8 · Modelado financiero	Al inicio de la entrega	30%	\$55,500

03	Semanas 9–11 · Selección de vía	En la aceptación del hito	20%	\$37,000
04	Semanas 12–14 · Diseño del modelo operativo	En la entrega final	20%	\$37,000
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).

Registros, coberturas y garantías

CREDENCIAL	ENTIDAD EMISORA	REFERENCIA	ALCANCE	ESTADO
Entidad registrada	Registro de sociedades, Estados Unidos	Northfield Strategy Partners LLC	Nombre comercial e identidad jurídica	Activo
Registro fiscal	Autoridad fiscal, Estados Unidos	EIN 36-2938471	Todos los trabajos facturados	Activo
Seguro de responsabilidad civil profesional	Aseguradora comercial	Disponible a solicitud	Consultoría de Estrategia de Crecimiento	Se renueva anualmente
Seguro de responsabilidad civil general	Aseguradora comercial	Disponible a solicitud	Trabajos en sitio y en las instalaciones del cliente	Se renueva anualmente

Afiliación a un organismo profesional	Asociación sectorial, Estados Unidos	Disponible a solicitud	Código de conducta y procedimiento de reclamaciones	Al corriente
---------------------------------------	--------------------------------------	------------------------	---	--------------

Los certificados y anexos de pólizas se entregan a solicitud y se reemiten a Castview Manufacturing a solicitud en cualquier momento durante el encargo.

Términos y condiciones

01 1. Plazo y Terminación

Este Acuerdo entra en vigor en la fecha de entrada en vigor y continúa durante el plazo inicial indicado anteriormente, salvo que se termine antes de conformidad con esta cláusula. Cualquiera de las partes puede terminar el encargo, o cualquier orden de trabajo, con un aviso por escrito de 30 días. Cualquiera de las partes puede terminar de inmediato mediante aviso por escrito si la otra comete un incumplimiento sustancial que no se subsane dentro de los 15 días hábiles posteriores al aviso, o se declara insolvente. Al terminar, el Cliente pagará por todos los servicios debidamente prestados y los gastos debidamente incurridos hasta la fecha efectiva de terminación.

02 2. Honorarios y Pago

El Cliente pagará los honorarios establecidos en el Cuadro de Honorarios, sin incluir los impuestos aplicables. Northfield Strategy Partners facturará mensualmente en función del avance del trabajo; cada factura será pagadera dentro de los 30 días siguientes a su fecha de emisión. Los gastos preaprobados se repercutirán a coste y no excederán el límite acordado sin el consentimiento previo por escrito del Cliente. Northfield Strategy Partners podrá aplicar intereses sobre los importes vencidos al tipo máximo permitido por la ley, devengados diariamente.

03 3. Propiedad Intelectual

Cada parte conserva la titularidad de la propiedad intelectual que poseía antes del encargo o que desarrolle de forma independiente a este. Una vez abonados íntegramente los honorarios correspondientes, Northfield Strategy Partners cede al Cliente todos los derechos de propiedad intelectual sobre los entregables a medida creados específicamente para el Cliente en virtud de este Contrato. Northfield Strategy Partners conserva la titularidad de sus métodos, marcos de trabajo, herramientas y know-how, y concede al Cliente una licencia perpetua y no exclusiva para utilizarlos en la medida en que estén integrados en los entregables, para sus fines empresariales internos.

04 4. Confidencialidad

Cada parte mantendrá confidencial toda la información no pública divulgada por la otra en relación con este Acuerdo, la utilizará únicamente para cumplir con sus obligaciones y la protegerá con un cuidado no menor al que aplica a su propia información confidencial. Estas obligaciones no se aplican a la información que sea o llegue a ser pública sin culpa de la parte receptora, que fuera lícitamente conocida antes de su divulgación, o cuya divulgación sea exigida por ley o normativa. Esta cláusula sobrevive a la terminación durante un período de cinco años.

05 5. Responsabilidad e Indemnización

Ninguna de las partes excluye la responsabilidad por muerte o lesiones personales causadas por su negligencia, por fraude, ni por ninguna responsabilidad que no pueda excluirse legalmente. Sujeto a lo anterior, ninguna de las partes será responsable de pérdidas indirectas o consecuentes, ni de la pérdida de beneficios, ingresos o ahorros previstos. La responsabilidad total agregada de Northfield Strategy Partners derivada de o relacionada con este Acuerdo se limita al total de honorarios pagados bajo la declaración de trabajo pertinente en los 12 meses previos al evento que dio origen a la reclamación. Northfield Strategy Partners mantiene un seguro de responsabilidad civil profesional en niveles comercialmente razonables.

06 6. Ley Aplicable y Disputas

Este Acuerdo y cualquier disputa que surja de él o en relación con él se rigen por las leyes del Estado de Illinois, EE. UU. Las partes intentarán primero resolver cualquier disputa de buena fe mediante la escalada a sus respectivos patrocinadores superiores. Si la disputa no se resuelve dentro de los 30 días, los tribunales del Condado de Cook, Illinois, tendrán jurisdicción exclusiva, salvo que cualquiera de las partes pueda solicitar medidas cautelares ante cualquier tribunal competente.

■ LEY APLICABLE

Estado de Illinois, EE. UU.

■ JURISDICCIÓN

Condado de Cook, Illinois

Este Acuerdo es ejecutado por los representantes debidamente autorizados de las partes y entra en vigor en la fecha de entrada en vigor indicada anteriormente.

■ 01

EN REPRESENTACIÓN DE
CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

DIRECTORA DE OPERACIONES

Fecha

■ 02

EN REPRESENTACIÓN
DE 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