

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS • CONSULTORÍA DE
ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Estrategia de Crecimiento

Un proyecto de dieciséis semanas para dimensionar,
seleccionar y construir el modelo operativo para la estrategia
de expansión de mercado de Castview Manufacturing.



01

La oportunidad

Castview Manufacturing tiene tres vías plausibles hacia mercados adyacentes y ninguna visión interna compartida sobre cuál puede realmente sostener su balance. Este es el plan para dimensionar las tres opciones, elegir una y construir el modelo operativo para ejecutarla.

Por qué ahora

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

90+

PROYECTOS DE
ESTRATEGIA DE
CRECIMIENTO
LIDERADOS

■ 02

\$3.2B

DECISIONES DE CAPITAL
RESPALDADAS

■ 03

16**semanas**

DEL DIAGNÓSTICO A LA
DECISIÓN DEL
DIRECTORIO

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.

■ 01

Dimensionamiento de mercado

Dimensionamiento de las tres vías de crecimiento utilizando los propios datos de mercado y financieros de Castview.

■ 02

Modelado financiero

Construcción de un modelo de capital y punto de equilibrio para cada vía bajo supuestos comunes.

■ 03

Selección de vía

Comparación de vías según tamaño de mercado, capital, punto de equilibrio y ajuste organizacional.

■ 04

Diseño del modelo operativo

Diseño de la estructura organizacional y roles para ejecutar la vía seleccionada.

■ 05

Marco de KPI

Definición del conjunto de KPI de liderazgo para monitorear la ejecución del plan.

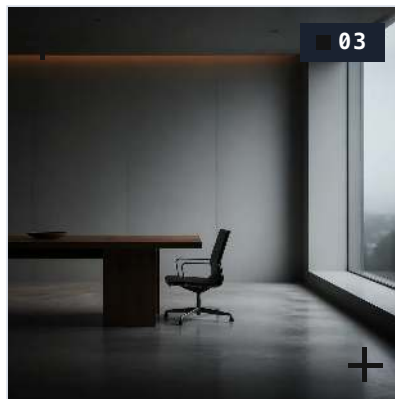
■ 06

Secuenciación del plan de capital

Escalonamiento del plan de capital según los hitos de ejecución.

Northfield le dio a nuestro directorio una decisión que realmente pudimos ejecutar en lugar de otro memorándum de opciones. Dieciséis semanas, una recomendación clara.

MARGUERITE IYER



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.

- 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.

■ 01 DIAGNÓSTICO \$185,000 — Diagnóstico estratégico de dieciséis semanas — Dimensionamiento de mercado y modelo financiero, las 3 vías — Modelo operativo y marco de KPI — Presentación de recomendaciones lista para el directorio	■ 02 DIAGNÓSTICO + APOYO A LA EJECUCIÓN \$28,000/mo — Todo lo incluido en Diagnóstico — Revisión mensual del progreso de ejecución — Reproyección trimestral del plan de capital — Acceso directo a socios para decisiones	■ 03 SOCIO ESTRATÉGICO \$45,000/mo — Todo lo incluido en Apoyo a la Ejecución — Líder de estrategia integrado en sitio — Asistencia y preparación de reuniones de directorio — Ciclo anual de actualización de estrategia
---	---	--

COMPARARE

Cómo se comparan los tres niveles

	DIAGNÓSTICO	DIAGNÓSTICO + APOYO A LA EJECUCIÓN	SOCIO ESTRATÉGICO
Precio	\$185,000	\$28,000/mo	\$45,000/mo
Alcance principal	Diagnóstico estratégico de dieciséis semanas	Todo lo incluido en Diagnóstico	Todo lo incluido en Apoyo a la Ejecución
Qué incluye	Dimensionamiento de mercado y modelo financiero, las 3 vías	Revisión mensual del progreso de ejecución	Líder de estrategia integrado en sitio

Entrega	Modelo operativo y marco de KPI	Reproyección trimestral del plan de capital	Asistencia y preparación de reuniones de directorio
Servicio posterior	Presentación de recomendaciones lista para el directorio	Acceso directo a socios para decisiones	Ciclo anual de actualización de estrategia

Los precios están expresados en USD y no incluyen el impuesto sobre las ventas de Illinois (servicios de consultoría de gestión exentos). Las opciones se pueden combinar o escalonar; la recomendación para Castview Manufacturing se destaca en la sección de precios.

Únete a la ronda

Estamos captando fondos para financiar la hoja de ruta de la página anterior. Northfield Strategy Partners agradecería mantener una conversación de seguimiento este trimestre.

APRUEBE ESTA PROPUESTA Y PODREMOS COMENZAR EL TRABAJO DE DIMENSIONAMIENTO DE MERCADO LA SEMANA DEL 30 DE MARZO. RESPONDA A ESTE DOCUMENTO O ENVÍE UN CORREO A PARTNERS@NORTHFIELDSTRATEGY.COM.

Northfield Strategy Partners

partners@northfieldstrategy.com · +1 312 555 0175 · northfieldstrategy.com ·
Chicago, IL 60606