

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS — PORTAFOLIO
DEL ESTUDIO

Trabajo seleccionado y capacidades

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

01

Sobre el estudio

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.

Cómo trabajamos

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



■ **FIG. 01** UN PROYECTO DE DIECISÉIS SEMANAS PARA DIMENSIONAR, SELECCIONAR Y CONSTRUIR EL MODELO OPERATIVO PARA LA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN DE MERCADO DE CASTVIEW MANUFACTURING.

realmente pudimos ejecutar en lugar de otro memorándum de opciones. Dieciséis semanas, una recomendación clara.



MARGUERITE IYER

■ 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.

Qué incluye un proyecto típico



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

Un solo marco de evaluación

Las tres vías de crecimiento se dimensionan según los mismos criterios de mercado, capital, punto de equilibrio y organización.

■ 02

Sus datos, no comparativas externas

El modelo financiero se construye sobre las propias cifras de Castview, de modo que resiste el escrutinio del directorio.

■ 03

Un plan que puede ejecutar

La recomendación llega acompañada de un modelo operativo, un marco de KPI y un plan de capital por fases.

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.

Qué modalidad te conviene

	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 escalar; la recomendación para Castview Manufacturing se destaca en la sección de precios.

Iniciar un proyecto

Cada proyecto comienza con una conversación sobre lo que realmente quiere cambiar. Northfield Strategy Partners responde en un día hábil.

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