

PROYECTO PARA CASTVIEW MANUFACTURING

PROPUESTA DE 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.

Contenido

■ 01	De un vistazo	2
■ 02	El proyecto en cifras	3
■ 03	La oportunidad	4
■ 04	Resumen ejecutivo	4
■ 05	La experiencia actual	4
■ 06	Desafío y enfoque	5
■ 07	Puntos de evidencia	6
■ 08	Situación y coberturas	6
■ 09	En sus palabras	7
■ 10	Alcance del trabajo	8
■ 11	Qué incluye	8
■ 12	Entregables	8
■ 13	Trabajo seleccionado	10
■ 14	Cronograma	10
■ 15	Inversión y condiciones	12
■ 16	Desglose de honorarios	12
■ 17	Resumen de costos	13
■ 18	Opciones del proyecto	13
■ 19	Comparación de opciones	13
■ 20	Calendario de pagos	14
■ 21	Supuestos de los que depende esta estimación	15
■ 22	Aceptación	15

DE UN VISTAZO

PROPUESTA

PRO-2026-0233

PARA APROBACIÓN

■ 05

ENCARGO

Consultoría de Estrategia de Crecimiento

DE UN VISTAZO

El proyecto en cinco cifras

+	■ 01	ENCARGO	Consultoría de 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.	
	■ 02	INVERSIÓN	\$185,000
		\$185,000 más impuesto sobre las ventas de illinois (servicios de consultoría de gestión exentos)	
	■ 03	INICIO	30 de marzo de 2026
		Sujeto a aceptación antes del 27 de marzo de 2026	
	■ 04	DURACIÓN	24 meses
		Del inicio a la entrega final	
	■ 05	PREPARADO PARA	Castview Manufacturing
		Warren Locke, Director de operaciones	+

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.

Resumen ejecutivo

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.



■ **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.

■ 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.

■ 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

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.

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

02

Alcance del trabajo

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.

■ 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.

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

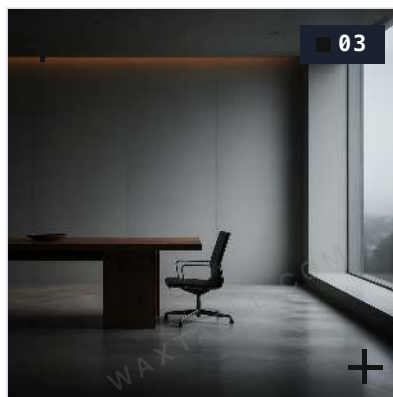
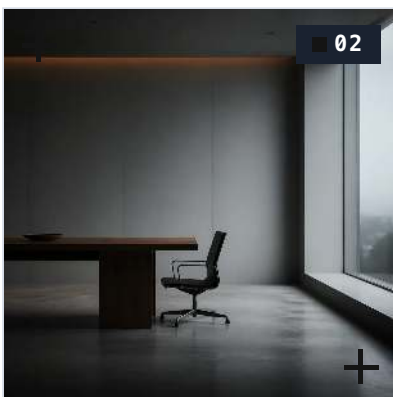
GOBERNANZA

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
- Informes trimestrales continuos a la junta directiva más allá de la presentación inicial de estrategia



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.

03

Inversión y condiciones

Se asume acceso a los datos financieros y operativos de Castview bajo NDA, disponibilidad semanal de un responsable senior para sesiones de revisión, y que la instancia de decisión de la junta directiva caerá dentro de la ventana de dieciséis semanas. Los cambios a estos supuestos modifican el cronograma y el costo, lo cual confirmariamos por escrito antes de proceder. Esta propuesta se mantiene para contrataciones que comiencen en o antes del 27 de marzo de 2026.

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			
Marco de KPI y plan de capital	1	\$21,000	\$21,000
Conjunto de KPI directivos y plan de capital por fases			
Presentación y material para la junta directiva			

Entrega de presentación estratégica y material listo para la junta directiva	2	\$8,500 / wk	\$17,000
--	---	--------------	----------

Total del proyecto			\$185,000
--------------------	--	--	-----------

Honorarios del proyecto	\$185,000
-------------------------	-----------

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

Total	\$185,000
-------	-----------

TOTAL ADEUDADO	\$185,000
----------------	-----------

Todos los montos están en USD. Facturado en tres hitos: 40% a la firma, 30% al inicio de la construcción, 30% a la entrega. La tarifa es válida para proyectos que inicien en o antes del 27 de marzo de 2026.

■ 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

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

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	40%	\$74,000
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	30%	\$55,500
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 de los que depende esta estimación**

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.

Al firmar a continuación se acepta el alcance, el cronograma y la inversión establecidos en esta propuesta, y se autoriza el inicio del trabajo.

■ 01

PARA CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke

DIRECTORA DE OPERACIONES

Fecha

■ 02

PARA NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS

Northfield Strategy Partners

FIRMANTE AUTORIZADO

Fecha

Listos cuando usted lo esté

La aceptación de esta propuesta da inicio al trabajo el 30 de marzo de 2026. La tarifa se mantiene para los proyectos confirmados antes del 27 de marzo de 2026.

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