



NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS — CONSULTORÍA DE
ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Especificación de Requisitos

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	Control de documentos	2
■ 02	Introducción y alcance	3
■ 03	Propósito y público	3
■ 04	Requisitos funcionales	3
■ 05	Requisitos no funcionales	4
■ 06	Módulos del producto	4
■ 07	Especificación de componentes	5
■ 08	Supuestos, restricciones y dependencias	6
■ 09	Fases de lanzamiento	6

DE UN VISTAZO

Control de documentos

+	■ 01	ESPECIFICACIÓN	REQ-2026-0233
		Emitido el 9 de marzo de 2026	
	■ 02	PREPARADO POR	Northfield Strategy Partners
		Chicago, IL 60606	
	■ 03	PROPIETARIA	Warren Locke
		Director de Operaciones, Castview Manufacturing	
	■ 04	ESTADO	Para revisión
		Línea base fijada en la aprobación	
	■ 05	REQUISITOS	9
		Funcionales y no funcionales	+

01

Introducción y alcance

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.

Propósito y público

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.

Requisitos funcionales

ID	REQUISITO	PRIORIDAD
R-01	El modelo de dimensionamiento de mercado utiliza los propios datos financieros y operativos de Castview	OBLIGATORIO
R-02	Las tres vías de crecimiento comparadas con criterios de evaluación idénticos	OBLIGATORIO

R-04	Recomendación final presentada en un formato de mazo listo para la junta directiva	OBLIGATORIO
R-05	El diseño del modelo operativo incluye un plan de dotación de personal y transición de roles	OBLIGATORIO
R-06	Marco de KPI limitado a métricas que la dirección pueda revisar mensualmente	DESEABLE
R-07	Sesiones de trabajo semanales programadas con un interlocutor designado de Castview	OBLIGATORIO
R-08	Todos los datos financieros gestionados bajo un acuerdo de confidencialidad (NDA) firmado durante todo el contrato	OBLIGATORIO

ID	PRIORIDAD	REQUISITO
R-01	Obligatorio	El modelo de dimensionamiento de mercado utiliza los propios datos financieros y operativos de Castview
R-02	Obligatorio	Las tres vías de crecimiento comparadas con criterios de evaluación idénticos
R-03	Obligatorio	Modelo de capital y punto de equilibrio revisado y validado por el director financiero de Castview
R-04	Obligatorio	Recomendación final presentada en un formato de mazo listo para la junta directiva
R-05	Obligatorio	El diseño del modelo operativo incluye un plan de dotación de personal y transición de roles

■ 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.

Especificación de componentes

REF.	ÍTEM	ESPECIFICACIÓN	UNIDADES	SAZO	PRECIO UNI
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
SPC-06	Presentación y material para la junta directiva	Entrega de presentación estratégica y material listo para la junta directiva	2	2 sem.	\$8,500 / wk

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.

■
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.

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