



PREPARADO PARA CASTVIEW MANUFACTURING

Alcance de trabajo

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	Alcance, cronograma & honorarios	3
■ 03	Resumen y objetivos	4
■ 04	Contexto y metas	4
■ 05	Entregables	4
■ 06	Flujos de trabajo	6
■ 07	Especificación del flujo de trabajo	6
■ 08	Cronograma	7
■ 09	Criterios de aceptación	8
■ 10	Desglose de honorarios	8
■ 11	Resumen de costos	9
■ 12	Calendario de pagos	9
■ 13	Aceptación	10

DE UN VISTAZO

SOW

BORRADOR

SOW-2026-0233

■ 01 PREPARADO PARA Castview Manufacturing — Warren Locke, Director de Operaciones	■ 02 PREPARADO POR Northfield Strategy Partners, Chicago	■ 03 NÚMERO DE SOW SOW-2026- 0233	■ 04 FECHA DE INICIO 30 de marzo de 2026
■ 05 DURACIÓN Consultoría de Estrategia de Crecimiento	■ 06 ESTADO Borrador — para revisión		

DE UN VISTAZO

Alcance, cronograma y honorarios

+ ■ 01	FLUJO DE TRABAJO Un proyecto de dieciséis semanas para dimensionar, seleccionar y construir el modelo operativo para la estrategia de expansión de mercado de Castview Manufacturing.	Consultoría de Estrategia de Crecimiento
■ 02	INICIO Con la contrafirma	30 de marzo de 2026
■ 03	DURACIÓN Por fases según el calendario siguiente	24 meses
■ 04	HONORARIOS \$185,000 más impuesto sobre las ventas de illinois (servicios de consultoría de gestión exentos)	\$185,000
■ 05	ACEPTADO POR Directora de Operaciones	Warren Locke +

01

Resumen y objetivos

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.

Contexto y metas

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.

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

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.

Especificación del flujo de trabajo

REF.	ÍTEM	ESPECIFICACIÓN	ESFUERZO	FECHA	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.

-
- 05
- SEMANAS 15-16 • PRESENTACIÓN A LA JUNTA DIRECTIVA
- Presentación final preparada y expuesta a la junta directiva para la instancia de decisión.

Criterios de aceptación

REF.	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-03	Modelo de capital y punto de equilibrio revisado y validado por el director financiero de Castview	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

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 organizacional y plan de transición de roles	2	\$13,000 / wk	\$26,000
---	---	---------------	----------

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

Subtotal de honorarios			\$185,000
------------------------	--	--	-----------

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

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

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

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

Todos los importes están en USD y no incluyen los impuestos aplicables. Los honorarios se facturan en tres hitos: 40% a la firma, 30% al inicio de la construcción, 30% en la puesta en marcha.

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).

La contrafirma a continuación acepta el alcance, el cronograma, los criterios de aceptación y los honorarios establecidos en este Alcance de Trabajo y autoriza el inicio de los trabajos en la fecha de inicio indicada.

■ 01
PARA CASTVIEW MANUFACTURING

Warren Locke
DIRECTORA DE OPERACIONES
Fecha

■ 02
PARA 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