

CONTRATO

Contrato de Prestação de Serviços

Consultoria de Estratégia de Crescimento

■ 01

O CONSULTOR

Northfield Strategy Partners

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

■ 02

O CLIENTE

Castview Manufacturing

8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

Este Contrato é celebrado entre as partes indicadas abaixo e entra em vigor na data de vigência declarada. Ele substitui todas as discussões anteriores sobre o mesmo assunto.

■ 01

CONTRATO N°

**CTR-2026-
0241**

■ 02

DATA DE VIGÊNCIA

**30 de março
de 2026**

■ 03

PRAZO

24 meses

■ 04

LEGISLAÇÃO
APLICÁVEL**Estado de
Illinois, EUA**

■ 05

CONTRATAÇÃO

Consultoria de Estratégia de Crescimento

■ 06

STATUS

Para execução



Northfield Strategy Partners LLC

Confidencial — preparado para Castview Manufacturing. Não deve circular além das partes nomeadas.



Sumário

■ 01	Contrato	1
■ 02	As partes	3
■ 03	Condições comerciais	3
■ 04	Visão geral da contratação	5
■ 05	Contexto	5
■ 06	Escopo e entregáveis	5
■ 07	Especificação do serviço	7
■ 08	Cronograma do programa	8
■ 09	Tabela de honorários	8
■ 10	Resumo de honorários	9
■ 11	Cronograma de pagamento	9
■ 12	Situação e coberturas	10
■ 13	Termos e condições	11
■ 14	Execução	12

■ 01

O CONSULTOR

Northfield Strategy Partners

NORTHFIELD STRATEGY PARTNERS LLC
· EIN 36-2938471

150 N Riverside Plaza, Chicago, IL 60606,
United States

partners@northfieldstrategy.com · +1 312
555 0175 · northfieldstrategy.com

■ 02

O CLIENTE

Castview Manufacturing

CASTVIEW MANUFACTURING, INC.

8800 W Bryn Mawr Ave, Chicago, IL 60631,
United States

operations@castviewmfg.com · +1 773
555 0298

CONDIÇÕES COMERCIAIS

Os termos que regem este contrato



■ 01	DATA DE VIGÊNCIA	30 de março de 2026
	A data em que as obrigações têm início	
■ 02	PRAZO INICIAL	24 meses
	Renova-se somente mediante acordo por escrito	
■ 03	TOTAL DE HONORÁRIOS	\$185,000
	\$185,000 mais imposto sobre vendas de illinois (serviços de consultoria de gestão isentos)	
■ 04	CONDIÇÕES DE PAGAMENTO	Líquido em 30 dias
	A partir da data de cada fatura válida	
■ 05	LEGISLAÇÃO APLICÁVEL	Estado de Illinois, EUA
	Cook County, Illinois	+

01

Visão geral da contratação

Um diagnóstico de dezesseis semanas que dimensiona três caminhos de crescimento para a Castview Manufacturing, recomenda um deles e constrói o modelo operacional para executá-lo — seguido de um contrato de suporte à execução.

Contexto

A equipe de liderança da Castview Manufacturing passou a maior parte de um ano debatendo três caminhos distintos para mercados adjacentes — uma linha de peças de reposição, uma oferta de fabricação de marca própria e a aquisição de uma concorrente regional menor — sem uma estrutura compartilhada para compará-los. Cada caminho tem um defensor interno vocal e nenhum conjunto de números acordado, o que travou a decisão por dois ciclos consecutivos do conselho.

A Northfield Strategy Partners propõe um projeto de dezesseis semanas que dimensiona os três caminhos segundo os mesmos critérios de mercado, financeiros e operacionais, recomenda um deles e constrói o modelo operacional — desenho organizacional, KPIs, plano de capital — necessário para executá-lo. As seções abaixo apresentam a abordagem, o escopo, o cronograma e o investimento.

Escopo e entregáveis

■ 01

ANÁLISE

Modelo de dimensionamento de mercado

Uma comparação dimensionada e baseada em dados dos três caminhos de crescimento, segundo critérios comuns.

■ 02

FINANCEIRO

Modelo de capital e ponto de equilíbrio

Um modelo financeiro que projeta a necessidade de capital e o tempo até o ponto de equilíbrio para cada caminho.

■ 03

ESTRATÉGIA

Recomendação de caminho de crescimento

Um único caminho recomendado, com a análise necessária para defendê-lo perante o conselho.

■ 04

ORGANIZAÇÃO

Modelo operacional e desenho organizacional

Um desenho organizacional revisado e um conjunto de funções para executar o caminho recomendado.

■ 05

GOVERNANÇA

Estrutura de KPIs e relatórios

Um conjunto de KPIs em nível de liderança para acompanhar o progresso da execução em relação ao plano.

- FORA DO ESCOPO
- Execução do caminho de aquisição, incluindo due diligence e negociação do negócio
 - Engenharia detalhada de linha de manufatura ou projeto de instalações
 - Registros legais e regulatórios relacionados a qualquer nova linha de negócio

Especificação do serviço

REF.	ITEM	ESPECIFICAÇÃO	ESFORÇO		PREÇO UNIT
SPC-01	Levantamento de dados e dimensionamento de mercado	Levantamento de dados financeiros e modelo de dimensionamento, três caminhos de crescimento	4	4 sem.	\$11,000 / wk
SPC-02	Modelagem financeira e de capital	Modelo de necessidade de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho	4	4 sem.	\$12,500 / wk
SPC-03	Seleção de caminho e recomendação	Análise comparativa e sessões de revisão com a liderança	3	3 sem.	\$9,000 / wk
SPC-04	Desenho do modelo operacional	Desenho organizacional e plano de transição de funções	2	2 sem.	\$13,000 / wk
SPC-05	Framework de KPIs e plano de capital	Conjunto de KPIs de liderança e plano de capital faseado	1	13 de julho de 2026	\$21,000

As especificações são fixadas no momento da aceitação; qualquer alteração é tratada por meio do processo de controle de mudanças definido neste documento.

- 01

SEMANAS 1-4 • DADOS E DIMENSIONAMENTO DE MERCADO

Levantamento de dados financeiros e dimensionamento de mercado para os três caminhos de crescimento.
- 02

SEMANAS 5-8 • MODELAGEM FINANCEIRA

Modelagem de capital e ponto de equilíbrio concluída para cada caminho sob premissas comuns.
- 03

SEMANAS 9-11 • SELEÇÃO DE CAMINHO

Comparação de caminhos e recomendação, revisada com a equipe de liderança.
- 04

SEMANAS 12-14 • DESENHO DO MODELO OPERACIONAL

Desenho organizacional, framework de KPIs e plano de capital construídos para o caminho selecionado.

FRENTE DE TRABALHO	SEMANAS	TAXA	VALOR
Levantamento de dados e dimensionamento de mercado	4	\$11,000 / wk	\$44,000
Levantamento de dados financeiros e modelo de dimensionamento, três caminhos de crescimento			
Modelagem financeira e de capital	4	\$12,500 / wk	\$50,000
Modelo de necessidade de capital e ponto de equilíbrio para cada caminho			
Seleção de caminho e recomendação	3	\$9,000 / wk	\$27,000
Análise comparativa e sessões de revisão com a liderança			
Desenho do modelo operacional	2	\$13,000 / wk	\$26,000
Desenho organizacional e plano de transição de funções			
Framework de KPIs e plano de capital	1	\$21,000	\$21,000
Conjunto de KPIs de liderança e plano de capital faseado			

Total de honorários

\$185,000

Honorários profissionais

\$185,000

Imposto sobre vendas de Illinois
(serviços de consultoria de gestão
isentos)

\$0

Valor máximo do contrato

\$185,000

VALOR
MÁXIMO DO
CONTRATO

\$185,000

Todos os valores estão em USD e não incluem os impostos aplicáveis, cobrados à taxa vigente. Os honorários são faturados mensalmente, em regime de pagamento posterior conforme o progresso, e são devidos em até 30 dias a partir da data da fatura. As despesas são cobradas ao custo, mediante aprovação prévia por escrito.

Quando cada parcela vence

N.º	MARCO	GATILHO	PARCELA	VALOR
01	Semanas 1–4 · Dados e dimensionamento de mercado	30 de março de 2026	30%	\$55,500
02	Semanas 5–8 · Modelagem financeira	No início da entrega	30%	\$55,500
03	Semanas 9–11 · Seleção de caminho	Na aceitação do marco	20%	\$37,000

04	Semanas 12–14	Na entrega final	20%	\$37,000
	· Desenho do modelo operacional			

Total (sem impostos)	100%	\$185,000
-----------------------------	-------------	------------------

As parcelas são faturadas com base nos marcos acima e devem ser pagas em até 30 dias após cada fatura. Todos os valores estão em USD e excluem imposto sobre vendas de illinois (serviços de consultoria de gestão isentos).

Registros, coberturas e garantias

CREDENCIAL	ÓRGÃO EMISSOR	REFERÊNCIA	ESCOPO	STATUS
Entidade registrada	Registro de empresas, Estados Unidos	Northfield Strategy Partners LLC	Nome fantasia e identidade jurídica	Ativo
Registro fiscal	Autoridade fiscal, Estados Unidos	EIN 36-2938471	Todos os trabalhos faturados	Ativo
Seguro de responsabilidade civil profissional	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Consultoria de Estratégia de Crescimento	Renovado anualmente
Seguro de responsabilidade civil geral	Seguradora comercial	Disponível mediante solicitação	Trabalhos no local e nas instalações do cliente	Renovado anualmente
Filiação a entidade de classe	Associação setorial, Estados Unidos	Disponível mediante solicitação	Código de conduta e canal de reclamações	Em situação regular

Certificados e apólices são fornecidos mediante solicitação e reemitidos para Castview Manufacturing mediante solicitação a qualquer momento durante

o contrato.

Termos e condições

01 1. Prazo e Rescisão

Este Contrato entra em vigor na data de vigência e permanece pelo prazo inicial indicado acima, salvo rescisão antecipada de acordo com esta cláusula. Qualquer uma das partes poderá rescindir a contratação, ou qualquer memorial de trabalho (statement of work), mediante aviso prévio por escrito de 30 dias. Qualquer uma das partes poderá rescindir imediatamente, mediante aviso por escrito, caso a outra cometa violação material não sanada em até 15 dias úteis após a notificação, ou torne-se insolvente. Em caso de rescisão, o Cliente pagará por todos os serviços devidamente prestados e despesas devidamente incorridas até a data efetiva da rescisão.

02 2. Honorários e Pagamento

O Cliente pagará os honorários estabelecidos na Tabela de Honorários, sem os impostos aplicáveis. A Northfield Strategy Partners emitirá faturas mensalmente, em regime de vencido, referentes ao progresso realizado; cada fatura deverá ser paga em até 30 dias a partir de sua data de emissão. As despesas pré-aprovadas serão reembolsadas pelo valor de custo e não deverão exceder o limite acordado sem o consentimento prévio por escrito do Cliente. A Northfield Strategy Partners poderá cobrar juros sobre valores em atraso à taxa máxima permitida por lei, com incidência diária.

03 3. Propriedade Intelectual

Cada parte mantém a titularidade da propriedade intelectual que já possuía antes do início do projeto ou que desenvolver de forma independente a ele. Mediante o pagamento integral dos honorários correspondentes, a Northfield Strategy Partners cede ao Cliente todos os direitos de propriedade intelectual sobre os entregáveis personalizados criados especificamente para o Cliente nos termos deste Contrato. A Northfield Strategy Partners mantém a titularidade de seus métodos, estruturas, ferramentas e know-how, e concede ao Cliente uma licença perpétua e não exclusiva para utilizá-los na medida em que estejam incorporados aos entregáveis, para fins de uso interno do seu negócio.

04 4. Confidencialidade

Cada parte manterá em sigilo todas as informações não públicas divulgadas pela outra em conexão com este Contrato, utilizando-as apenas para o cumprimento de suas obrigações, e as protegerá com o mesmo cuidado que dedica às suas próprias

legalmente conhecidas antes da divulgação, ou cuja divulgação seja exigida por lei ou regulamento. Esta cláusula permanece em vigor após a rescisão por um período de cinco anos.

05 5. Responsabilidade e Indenização

Nenhuma das partes exclui responsabilidade por morte ou lesão corporal causada por sua negligência, por fraude, ou por qualquer responsabilidade que não possa ser legalmente excluída. Sujeito a isso, nenhuma das partes é responsável por perdas indiretas ou consequenciais, ou por perda de lucro, receita ou economias previstas. A responsabilidade total agregada da Northfield Strategy Partners decorrente ou relacionada a este Contrato está limitada ao total de honorários pagos sob o respectivo escopo de trabalho nos 12 meses anteriores ao evento que originou a reclamação. A Northfield Strategy Partners mantém seguro de responsabilidade profissional em níveis comercialmente razoáveis.

06 6. Legislação Aplicável e Litígios

Este Contrato e qualquer disputa dele decorrente ou a ele relacionada são regidos pelas leis do Estado de Illinois, EUA. As partes deverão primeiro tentar resolver qualquer disputa de boa-fé mediante escalonamento a seus respectivos patrocinadores sênior. Caso a disputa não seja resolvida em até 30 dias, os tribunais de Cook County, Illinois terão jurisdição exclusiva, ressalvado que qualquer das partes poderá buscar medida liminar em qualquer tribunal competente.

■ LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

Estado de Illinois, EUA

■ FORO

Cook County, Illinois

Este Contrato é firmado pelos representantes devidamente autorizados das partes e entra em vigor na data de vigência indicada acima.

■ 01

**EM NOME DA CASTVIEW
MANUFACTURING**

Warren Locke

DIRETORA DE OPERAÇÕES

Data

■ 02

**EM NOME DA NORTHFIELD
STRATEGY PARTNERS**

Northfield Strategy Partners

SIGNATÁRIO AUTORIZADO

Data

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