NorthPath Advisory

Fractional Product & Operations Leadership for Marketplace, Delivery, E-commerce & Media Companies

Senior product judgment — without the full-time cost.

I help established marketplace, delivery, e-commerce, retail, and media companies in LatAm and the US ship the right products, expand into new markets, and stop losing margin to operational blind spots. Fractional, flexible, and accountable to results — fully bilingual, any time zone.

Why this matters right now

- **~80%** of product features built by growing teams are rarely or never used — that's payroll spent with little return.
- **$120K–$200K+**/year is the true cost of a full-time Head of Product once you add benefits, equity, recruiting fees, and 3–6 months of ramp-up — for a need that's often 10–15 hours a month.
- **2–3%** of digital revenue is commonly lost to operational friction (chargebacks, fraud, returns abuse) in fast-scaling e-commerce and marketplace businesses.

About Andrés

14+ years leading product across marketplace and delivery operations, including Rappi (9 countries across LatAm, Brazil, and the US) and DIRECTV/Sky (media & telecom) — plus an independent advisory practice delivering measurable results such as a 20% reduction in vendor costs and a 15% lift in customer satisfaction for past clients. Certified Product Owner. Fully bilingual (English/Spanish), based in Colombia, working with founders and teams across the Americas, Europe, and the Middle East.

Three ways to work together

1. Fractional Product Leadership (monthly retainer)

For established companies (20–200 employees) without a senior product leader. 10–15 hours/month of roadmap ownership, prioritization, specs your developers can build from, and team coaching. No recruiting fees, no benefits, no severance — cancel with 30 days' notice.

From USD $2,500/month

2. Product Discovery & Roadmap Sprint (fixed project, 2–3 weeks)

For companies about to invest in a new product, platform, or major feature. Stakeholder interviews, opportunity mapping, and a prioritized roadmap — typically pays for itself by killing one bad initiative before it's built.

USD $3,500–$5,000 fixed

3. E-commerce & Marketplace Operations Diagnostic (fixed project, 2 weeks)

For D2C, retail, marketplace, and last-mile businesses losing margin to operational friction. Goal: identify recoverable losses worth at least 5x the fee.

USD $2,500–$3,500 fixed

Why fractional beats hiring

Next week vs. 3–6 months to start. One invoice vs. payroll and benefits. Pause or cancel vs. severance risk. Cross-industry pattern recognition vs. one company's internal view.

How it works

1. Free 20-minute diagnostic call — honest answer on fit.
2. A one-page proposal within 48 hours — fixed scope, fixed price.
3. Delivery scheduled around your time zone.

Ready to stop the leaks?
Book a free 30-minute call | ajyepes8032@outlook.com

NorthPath Advisory

Liderazgo Fraccional de Producto y Operaciones para Marketplaces, Delivery, E-commerce y Media

Criterio senior de producto — sin el costo de un cargo de tiempo completo.

Ayudo a marketplaces, empresas de delivery, e-commerce, retail y media en LatAm y EE. UU. a construir lo correcto, expandirse a nuevos mercados y dejar de perder margen por puntos ciegos operativos. Modelo fraccional, flexible y orientado a resultados — totalmente bilingüe, en cualquier zona horaria.

Lo que esto te está costando hoy

- **~80%** de las funcionalidades que construyen los equipos de producto rara vez se usan: nómina invertida con poco retorno.
- **$120.000–$200.000+** USD al año cuesta un Head of Product de tiempo completo con beneficios, equity, selección y 3 a 6 meses de arranque, para una necesidad que suele ser de 10-15 horas al mes.
- **2%–3%** de los ingresos digitales se pierde comúnmente por fricción operativa (contracargos, fraude, abuso de devoluciones) en negocios de e-commerce y marketplace en crecimiento acelerado.

Sobre Andrés

Más de 14 años liderando producto en operaciones de marketplace y delivery, incluyendo Rappi (9 países en LatAm, Brasil y EE. UU.) y DIRECTV/Sky (media y telecomunicaciones), además de una práctica de consultoría independiente con resultados medibles como una reducción del 20% en costos de proveedores y un incremento del 15% en satisfacción del cliente para clientes anteriores. Certified Product Owner. Bilingüe (inglés/español), radicado en Colombia, trabajando con fundadores y equipos en América, Europa y Medio Oriente.

Tres formas de trabajar juntos

1. Liderazgo Fraccional de Producto (tarifa mensual)

Para empresas establecidas (20-200 empleados) sin un líder senior de producto. 10-15 horas al mes de dirección de roadmap, priorización, especificaciones que tu equipo puede construir, y acompañamiento al equipo. Sin costos de selección, sin prestaciones, sin liquidación — cancela con 30 días de aviso.

Desde USD $2.500/mes

2. Sprint de Descubrimiento y Roadmap de Producto (proyecto fijo, 2-3 semanas)

Para empresas que están por invertir en un nuevo producto, plataforma o funcionalidad mayor. Entrevistas con stakeholders, mapeo de oportunidades y un roadmap priorizado — normalmente se paga solo al evitar una mala inversión antes de construirla.

USD $3.500–$5.000 fijo

3. Diagnóstico de Operaciones para E-commerce y Marketplace (proyecto fijo, 2 semanas)

Para negocios D2C, retail, marketplace y última milla que pierden margen por fricción operativa. Objetivo: identificar pérdidas recuperables por al menos 5 veces el valor de la inversión.

USD $2.500–$3.500 fijo

Por qué lo fraccional supera a la contratación

Empieza la próxima semana vs. 3 a 6 meses. Una sola factura vs. nómina y prestaciones. Pausa o cancela vs. riesgo de liquidación. Visión de patrones entre industrias vs. la mirada interna de una sola compañía.

Cómo funciona

1. Llamada diagnóstica gratuita de 20 minutos — respuesta honesta sobre si encajamos.
2. Propuesta de una página en 48 horas — alcance y precio fijos.
3. Entrega coordinada según tu zona horaria.

¿Listo para detener la fuga de margen?
Agenda una llamada gratuita de 30 minutos | ajyepes8032@outlook.com