



Informe Ejecutivo Estratégico Q4 2025

Nuevas acciones estratégicas para revertir la desaceleración y alcanzar un crecimiento sostenible del 5% en el cuarto trimestre.

Predicción de Ventas Q4 2025

€105.97M

Objetivo de Ventas

Meta para Q4 2025 con crecimiento del 5%

€6.77M

Inversión Marketing

6.39% de ventas con ROI optimizado

+5%

Crecimiento Proyectado

Sobre base histórica de €100.92M

La estrategia de optimización implementada al inicio de Q4 2025 permite frenar la desaceleración y proyectar crecimiento por encima de la línea base histórica. La reasignación eficiente del presupuesto de marketing es clave para alcanzar estos objetivos.





Insight Clave: Eficiencia sobre Volumen



El Problema

Inversión de €100.5M en Marketing con correlación casi nula (-0.0076) respecto al crecimiento de ventas.



La Oportunidad

La Región Este logra 5.52% Marketing/Ventas vs. 6.39% nacional. Replicar su modelo es la clave del crecimiento.

La variable de mayor impacto es la **Tasa de Eficiencia Operativa del Marketing**. Al replicar el modelo del Este, se espera obtener un crecimiento del 5% sin aumentar el riesgo de gasto.

Plan de Acción Estratégico Q4 2025

01

Optimización del Gasto

Acción: Auditoría y reasignación del Marketing (€6.77M)

KPI: Correlación Mkt-Ventas > 0.6 en Q4 2025

Responsable: VP Marketing y CFO

02

Estandarización de Eficiencia

Acción: Benchmarking del Modelo Operativo Este

KPI: Reducir ratio Marketing/Ventas a < 6.0%

Responsable: Director de Operaciones

03

Mitigación de Riesgos

Acción: Monitoreo proactivo con ajuste semanal

KPI: Alcanzar 100% del objetivo (€105.97M)

Responsable: VP Ventas

- ❑ **Próximo Paso:** Reunión de alineación con VP Marketing y Director de Operaciones para implementar criterios de reasignación basados en la eficiencia de la Región Este.

