INFORME DE DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO
MR AGENCIA MERCADEO RELACIONAL SAS

FECHA DEL DIAGNÓSTICO	14/05/2025

INTRODUCCIÓN:	El presente informe resume los resultados del diagnóstico empresarial realizado con Marcela Rojas. El objetivo de este diagnóstico es evaluar diferentes aspectos clave de la organización para identificar fortalezas, áreas de mejora y posibles acciones correctivas.

1. Estructura y Organización:

Claridad de Roles y Responsabilidades	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Eficiencia en la Toma de Decisiones	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Alcance de los Objetivos Organizacionales	La empresa obtuvo una calificación de 3. Se observó • Falta de definición de objetivos claros• Falta de establecimiento de metas medibles• Falta de evaluación de progreso.-. Se recomienda Explicar cómo se realiza un plan de acción para establecer objetivos, metas y estrategias claras para el crecimiento.

2. Gestión Financiera:

Gestión de Recursos Financieros	La empresa obtuvo una calificación de 4,4. Se observó • Planificación financiera a corto y largo plazo. Se recomienda Acompañamiento en la elaboración de un plan de inversión y flujo de caja proyectado.
Seguimiento Presupuestal	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Registro de Ingresos y Gastos	

3. Capacidad de Producción y Servicio:

Oferta de Productos y Servicios de la Empresa	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Proceso de Producción o Prestación de Servicios	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Capacidades Técnicas y Tecnológicas:	La empresa obtuvo una calificación de 4,4. Se observó • Inversiones en tecnología para competitividad.-. Se recomienda Identificar los equipos y elementos para mejorar la competitividad de la empresa

4. Gestión de Recursos Humanos:

Reclutamiento, Selección y Retención de Personal	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Programas de Capacitación y Desarrollo	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Ambiente Laboral Colaborativo y de Respeto	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

5. Relaciones y Alianzas:

Relaciones con Proveedores, Clientes y Otras Entidades	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Alianzas Estratégicas	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Gestión de Conflictos	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

6. Estrategia Comercial:

Uso de Inteligencia Artificial	La empresa obtuvo una calificación de 2,3. Se observó • Implementación de sistemas de inteligencia artificial para análisis de datos.• Análisis de Datos y Tendencias de Mercado con Inteligencia Artificial• Uso de Chatbots o Asistentes Virtuales en Interacciones con Clientes. Se recomienda Explicar las herramientas de inteligencia artificial.
Estrategia de Diferenciación	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Comprensión de las Necesidades del Público Objetivo	

7. Gestión Ambiental, Sostenibilidad y Compromiso Social:

Gestión de Residuos, Agua y Reciclaje	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Cuidado del Medio Ambiente y Calentamiento Global	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.
Programas y Estrategias de Responsabilidad Social Ambiental	La empresa obtuvo una calificación de 5. Las variables que no cumplen con los criterios de baja calificación no serán objeto de asesoría en este momento, ya que se considera que su desempeño actual es aceptable y no requiere atención inmediata.

8. OTROS

¿Hay algún aspecto importante que no se haya abordado en este diagnóstico y que se considere relevante para mejorar ? Por favor, dejar cualquier comentario adicional que pueda ser útil.

No aplica

¿En qué área de gestión considera que se necesita una inversión económica? Explique detalladamente

Area administrativa, comercial y operativa

CONCLUSIÓN:	En el diagnóstico realizado a MR AGENCIA MERCADEO RELACIONAL SAS . se identificaron áreas estratégicas que requieren intervención para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa. Se evidenció la necesidad de elaborar un plan de acción estructurado, con objetivos, metas y estrategias claras, lo cual permitirá organizar esfuerzos y establecer un camino definido hacia el crecimiento. Adicionalmente, es clave desarrollar un plan de inversión y un flujo de caja proyectado que facilite la planificación financiera y el uso eficiente de los recursos.

DATOS DEL PROFESIONAL DE EMPRENDIMIENTO QUE ACOMPAÑA EL FORTALECIMIENTO	NOMBRES Y APELLIDOS: Diana Gisselle Rodriguez Garcia
	C. C. : 65634148
	Celular: 3015170145
	Correo Electrónico: dgrodriguezg@sena.edu.co
	Regional: Reg._Tolima
	Centro de Formación: Centro de Comercio y Servicios