

*Informe Final de Diagnóstico Empresarial*

# INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Intercol EPC SAS



Mariana Patiño Reales  
Whendy Johana Obando

2025

*Informe Final de Diagnóstico Empresarial*

## **CONTENIDO**

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- c. CLIMA DE TRABAJO.
- d. LIDERAZGO
- e. Anexo

Business Model Canvas 2025

### *a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:*

Intercol ES SAS es una empresa que se construyó el 19 de febrero del 2018 en Yumbo Valle del Cauca. Forma parte del grupo empresarial **INTERCOL**, fundado originalmente en **1987** en Colombia, con más de 35 años de experiencia en proyectos industriales y Oil & Gas.

**Misión:** INTERCOL es una compañía del sector metalmeccánico especializada en el cálculo, diseño, fabricación, reparación, mantenimiento y montaje de recipientes a presión, tanques atmosféricos, estructuras y equipos de procesos; comprometidos con el mejoramiento continuo de nuestros procesos para brindar soluciones eficientes a las necesidades de la industria; generando bienestar a nuestro talento humano y rentabilidad económica a la organización, respetando los valores empresariales.

**Visión:** Posicionarnos en el año 2025 como la mejor opción a nivel nacional y ser competitivos internacionalmente, en el suministro de equipos estáticos y plantas de proceso.

**Objetivos:** Los objetivos operativos y estratégicos de la empresa incluyen:

- Excelencia en el diseño, fabricación y montaje de equipos industriales certificables bajo ASME.
- Ampliar capacidades productivas mediante modernas plantas en Yumbo y Cartagena.
- Mantener estándares de calidad, seguridad industrial y medio ambiente certificados con ICONTEC.
- Atender proyectos desde unidades pequeñas hasta paquetes complejos; incluidos servicios de Re entubado, reparación y montaje en sitio

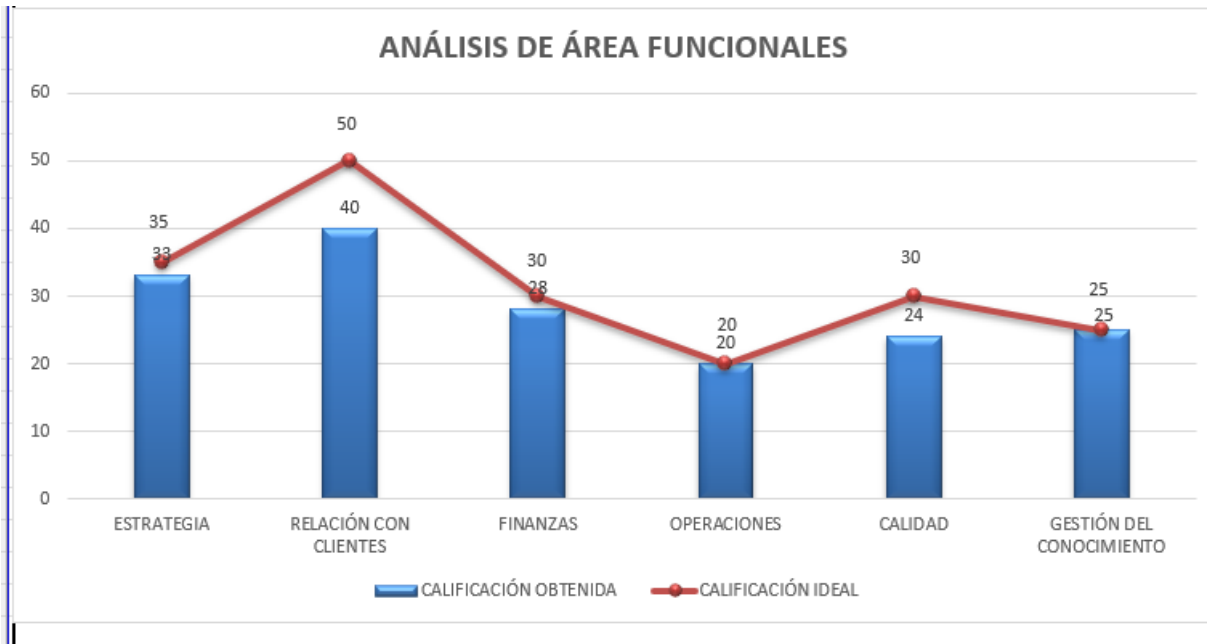
**Mercado atendido:** Intercol EPC opera en el sector industrial enfocado especialmente en:

- Oil & Gas: separación de hidrocarburos, tratamiento y deshidratación de gas, plantas modulares, filtros coalescentes, etc.
- Fabricación de equipos estáticos: intercambiadores de calor, recipientes a presión, tanques API, Aero enfriadores.
- **Construcciones metálicas: tolvas, silos, estructuras modulares, ductos industriales**

**Perfil de clientes:** Empresas del sector Oil & Gas, petroquímico, generadoras de energía y tratamiento de fluidos.

- Industrias que requieren soluciones integrales “in-house” (diseño, fabricación, montaje, mantenimiento).
- Compañías que buscan certificaciones técnicas (ASME, ICONTEC), capacidad productiva fiable y servicio posventa especializado.

*b) Evaluación de Áreas Funcionales:*



**Qué encontramos:**

**Estrategia:** Se evidencia que la empresa tiene una base estratégica estable, aunque puede fortalecer aspectos como planeación a largo plazo, análisis de entorno competitivo y alineación de objetivos.

**Relación con clientes:** indica una buena gestión de relaciones con los clientes, pero aún puede optimizar procesos como fidelización, comunicación personalizada o análisis de experiencia del cliente.

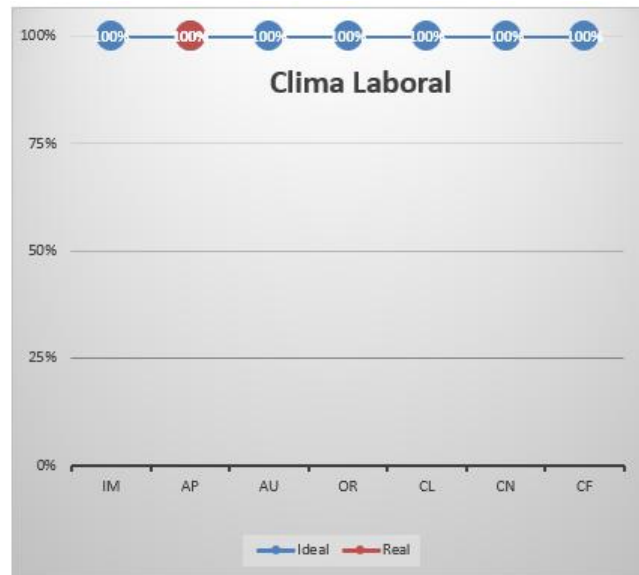
**Finanzas:**

**Operaciones:** Se recomienda buscar oportunidades de optimización o eficiencia para ir más allá del estándar.

**Calidad:** indica que tiene aspectos a mejorar, posiblemente en procesos de control, estandarización, seguimiento postventa o cumplimiento de normativas

**Gestión del conocimiento:** La empresa gestiona adecuadamente el conocimiento, aunque al igual que operaciones, puede buscar evolucionar hacia sistemas de aprendizaje organizacional o inteligencia empresarial.

*c) Clima de Trabajo:*

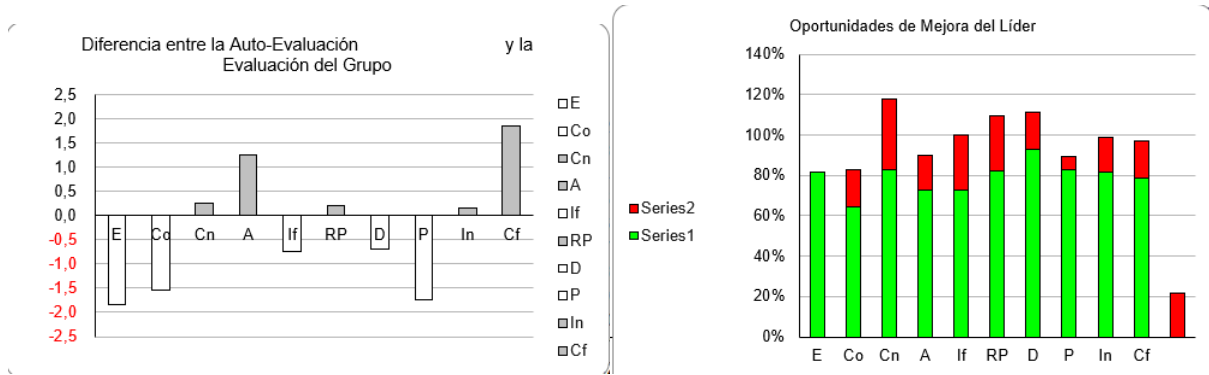


**Qué encontramos:**

El clima laboral en Intercol EPC es altamente positivo en todas las dimensiones, excepto en "Aprecio" (AP).










Este único punto bajo indica una necesidad importante de mejorar el reconocimiento al esfuerzo de los colaboradores, tanto a nivel formal (incentivos, ascensos, menciones) como informal (agradecimientos, visibilidad).

d) Liderazgo:



Qué encontramos:

Las brechas en Comunicación y Estrategia reflejan oportunidades clave para fortalecer el liderazgo. Mejorar la comunicación y alinear la visión con el equipo facilitará la colaboración, aumentará la confianza y enfocará mejor los esfuerzos hacia objetivos comunes.

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)				
Compañía: Intercol EPC SAS		Diseñado por: Mariana Patiño		Fecha: 17/07/2025
<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b>  <p>Nuestro segmento de clientes son las empresas de los sectores energético, petrolero, petroquímico e industrial, que requieren soluciones integrales en ingeniería y construcción a nivel mundial.</p>	<b>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE</b>  <p>Diseño y desarrollo de piezas caloricas, ensambles, reentubes, mantenimiento en maquinas.</p>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b>  <p>En INTERCOL EPC S.A.S. desarrollamos proyectos complejos con un enfoque técnico, seguro y eficiente, acompañando a nuestros clientes desde la planificación hasta la puesta en marcha.</p>	<b>RELACION CON CLIENTE:</b>  <p>En Intercol es muy importante satisfacer las necesidades de nuestros clientes mediante una atención de manera personalizada y asesoría especializada. Para lograrlo ofrecemos una serie de beneficios orientados a fortalecer la relación con nuestros clientes: Rentabilidad del cliente Fidelización Impulso de ventas a través de la venta sugestiva Rentabilidad del cliente</p>	<b>ALIANZAS CLAVES</b>  <p>Los aliados estratégicos de Intercol son Tuvacol, compañía general de aceros y hierros HB. Estos aliados fortalecen nuestra cadena de suministro con productos certificados, experiencia técnica, escalabilidad logística y cobertura nacional e internacional.</p>
	<b>RECURSOS CLAVE</b>  <p>Contamos con dos plantas industriales que son la planta Yumbo y la planta Cartagena estratégicamente ubicadas cerca de corredores logísticos y puertos lo que permite una operación ágil y eficiente en la fabricación, montaje y envío de equipos industriales. Además, disponemos de maquinaria especializada y tecnología industrial certificada bajo normas internacionales como ASME. Intercol tiene unos aliados estratégicos como proveedores que son Tuvacol, compañía general de aceros y hierros HB entre otras, aparte de eso relaciones sólidas con clientes como Ecopetrol, Enerflex que están en el sector petrolero, de energía, gas.</p>		<b>CANALES</b>  <p>En Intercol EPC SAS contamos con varios canales de comunicación y contacto entre ellos tenemos visitas comerciales personalizadas, el uso de redes sociales, páginas web así como otros medios que se utilizan que permiten tener contacto con los clientes de la empresa.</p>	
		<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>  <p>Materiales e insumos industriales, Mano de obra operativa, el negocio es propio</p>		<b>FUENTES DE INGRESOS</b>  <p>El 60% de los ingresos recibidos en la empresa es por mantenimiento de los intercambiadores caloricos de nuestras empresas clientes y el 40% por construcción de los intercambiadores y demás proyectos</p>

Firma del empresario, la cual certifica que el Informe de Diagnóstico de su empresa le fue entregado y explicado por parte del Consultor al finalizar la etapa de Diagnóstico:

Fecha: 17/07/2025

Firma del Consultor: Mariana Patiño y Whendy Obando

