



INFORME DE GERENCIA
Periodo Económico 2013

Sr. Edgar Guacollante, Presidente COOPTRACAL, Dra. Mercedes Torres Comisaria de la Compañía, Sres. miembros del Directorio, Señoras y Señores accionistas.

Cumpliendo con los artículos 20, 23, 231 y 289 de la Ley de Compañías me es grato dirigirme ante ustedes con la finalidad de darles a conocer el informe de actividades correspondientes al periodo comprendido desde el 31 de Agosto hasta el 31 de Diciembre del año 2013.

La compañía COOPTRACAL S.A se constituye en Quito el 8 de marzo del 2013 inscrita el 24 de Junio del 2013 en la notaria 10 con un capital suscrito de 8.200 dólares, dividido en 82 acciones de 100 dólares cada una

El 31 de agosto del 2013 se inician las actividades comerciales con un inventario del Tecnicentro que es de 64,579.48 dólares que es adquirido a Cooperativa de Transportes Calderón, anotando que las instalaciones las utilizamos a través de un contrato de arrendamiento que mantenemos con dicha institución.

Aspectos Administrativos.

Al empezar nuestras operaciones por resolución del directorio tuvimos que realizar la contratación del personal existente por medio de la subrogación de los contratos que dichos empleados mantenían con la Cooperativa Calderón, esto por no contar con los recursos para realizar la liquidación del personal y proceder a contratar uno nuevo

Los costos de mantener la nómina del personal administrativo que la labora en COOPTRACAL S.A los estuvo asumiendo en este periodo únicamente el tecnicentro ya que desde la fecha de inicio de operaciones nos hicimos cargo de la administración operativa de la estación de Combustible. Esto es a comienzos de Septiembre del 2013

Aspectos Financieros

Como lo reflejan los estados financieros del periodo analizado del año 2013 tuvimos una pérdida de 2,540.82

En el presente periodo el movimiento comercial se realiza de la siguiente manera



CONCEPTO	VALOR
Venta de repuestos y lubricantes	190.852.59
Venta de servicio de Reencauche	8.6225.71
Venta de servicio de balanceo	2,647.61
Venta de servicio de alineación	2,050.51
Servicio de Enllantaje	2,845.63
Venta de Mano de obra	5,545.63
Otros Ingresos	6.65
Devolución en ventas	-1,028.25
Total Ingresos	211,546.08
COSTOS	166,534.50
GASTOS	47,552.40
PERDIDA DEL PERIODO	2540,82

Tenemos que analizar el porqué de estos resultados.

Observamos una reducción en el rubro de venta de repuestos y lubricantes, esto se debe a que las compras de insumos necesarios para la operación tanto para los articulados como para el tanquero se lo realizaba por medio del tecnicentro.

Como se indicó anteriormente las remuneraciones del personal administrativo los asume el tecnicentro

En los rubros controlables por nosotros paulatinamente se han ido incrementando los ingresos, se ha revisado los porcentajes de utilidad de los productos ofrecidos, ya que anteriormente estaban muy por debajo de los precios del mercado, situación que sería aceptable si es que el servicio fuera exclusivamente para los socios de la Cooperativa, pero al tener clientes externos tenemos que racionalizar los precios y estar acorde al mercado

En lo que se refiere a gastos los hemos reducido en la medida de lo posible es así que el pago por horas extras se han disminuido considerablemente, siempre teniendo en cuenta la dinámica del negocio, es decir que existen periodos en los que contamos con más afluencia de clientes que otros.

El que considerábamos nuestro mercado cautivo tiene un importante porcentaje de desviación, situación que deberíamos tener en cuenta y revertirla con la finalidad de conseguir las metas propuestas.



CONCEPTO	VALOR
Venta de repuestos y lubricantes	190.852.59
Venta de servicio de Reencauche	8.6225.71
Venta de servicio de balanceo	2,647.61
Venta de servicio de alineación	2,050.51
Servicio de Enllantaje	2,845.63
Venta de Mano de obra	5,545.63
Otros Ingresos	6.65
Devolución en ventas	-1,028.25
Total Ingresos	211,546.08
COSTOS	166,534.50
GASTOS	47,552.40
PERDIDA DEL PERIODO	2540,82

Tenemos que analizar el porqué de estos resultados.

Observamos una reducción en el rubro de venta de repuestos y lubricantes, esto se debe a que las compras de insumos necesarios para la operación tanto para los articulados como para el tanquero se lo realizaba por medio del tecnicentro.

Como se indicó anteriormente las remuneraciones del personal administrativo los asume el tecnicentro

En los rubros controlables por nosotros paulatinamente se han ido incrementando los ingresos, se ha revisado los porcentajes de utilidad de los productos ofrecidos, ya que anteriormente estaban muy por debajo de los precios del mercado, situación que sería aceptable si es que el servicio fuera exclusivamente para los socios de la Cooperativa, pero al tener clientes externos tenemos que racionalizar los precios y estar acorde al mercado

En lo que se refiere a gastos los hemos reducido en la medida de lo posible es así que el pago por horas extras se han disminuido considerablemente, siempre teniendo en cuenta la dinámica del negocio, es decir que existen periodos en los que contamos con más afluencia de clientes que otros.

El que considerábamos nuestro mercado cautivo tiene un importante porcentaje de desviación, situación que deberíamos tener en cuenta y revertirla con la finalidad de conseguir las metas propuestas.