



# INFORME DE GESTIÓN



[WWW.COODEPETROL.COM](http://WWW.COODEPETROL.COM)



**COODEPETROL**



TU PROVEEDOR DE CONFIANZA



# INFORME DE CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA

## GESTIÓN 2025

La gestión de Coodepetrol durante el año 2025 estuvo orientada a consolidar su liderazgo y fortalecer su solidez institucional, reafirmando una trayectoria construida desde 1989 sobre principios de disciplina, compromiso cooperativo y crecimiento sostenible.

El 2025 se desarrolló en un entorno económico de transición para Colombia, con moderación en la inflación y reducción gradual de tasas de interés, pero aún con presiones en costos, volatilidad cambiaria y un entorno competitivo exigente. El sector de derivados del petróleo enfrentó mayores desafíos comerciales y transformaciones en la dinámica del mercado.

Ante este escenario, Coodepetrol priorizó la eficiencia operativa, la optimización financiera y la sostenibilidad de sus unidades de negocio —comercialización, logística, transporte, inversiones y arrendamientos— logrando mitigar los impactos del entorno y mantener la continuidad del servicio con responsabilidad y solidez institucional.

## 1. ENTORNO ECONÓMICO COLOMBIANO

El año 2025 se desarrolló en un contexto de transición económica para Colombia. Aunque se evidenció una moderación progresiva de la inflación frente a los años anteriores y un inicio en el ciclo de reducción de tasas de interés, el entorno macroeconómico continuó siendo exigente para el sector productivo. Los costos financieros, aunque en descenso, aún impactaron la estructura de capital de las empresas, mientras que el consumo interno mostró una recuperación gradual y prudente. La inversión pública y privada avanzó con cautela, en medio de ajustes fiscales y redefiniciones en la política económica.

En este escenario, el Banco de la República inició una flexibilización monetaria controlada, buscando estimular la actividad económica sin comprometer la estabilidad de precios. Paralelamente, las fluctuaciones en los precios internacionales del petróleo, la volatilidad cambiaria y la presión tributaria mantuvieron un entorno que exigió disciplina administrativa y decisiones estratégicas oportunas.

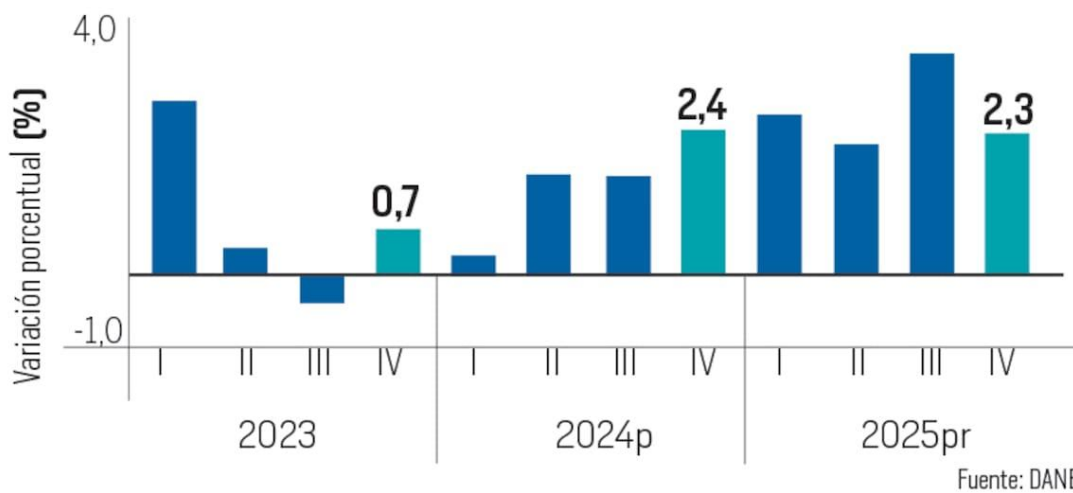
A pesar de estas condiciones, Coodepetrol reafirmó su compromiso con la generación de valor para sus asociados, fortaleciendo su eficiencia operativa y su posicionamiento en el mercado regional. Se consolidaron estrategias de optimización financiera, negociación estructurada con proveedores y mejora continua en los procesos logísticos, permitiendo mitigar los efectos del entorno y sostener la competitividad. La capacidad de adaptación, la disciplina institucional y la visión de largo plazo continuaron siendo pilares fundamentales para enfrentar los desafíos y consolidar a la Cooperativa como actor estratégico en la distribución de derivados del petróleo.

## **IMPACTO DEL PIB EN LA ECONOMÍA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN COLOMBIA.**

El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador determinante para medir la dinámica económica del país y su comportamiento incide directamente en sectores como el automotor y el comercio de derivados del petróleo. Tras la contracción del 1,2 % registrada en 2023 y la recuperación moderada de 2024, la economía colombiana presentó en 2025 un crecimiento aproximado del **2,6 %**, según cifras del DANE, reflejando una estabilización progresiva impulsada por el comercio y los servicios.

### **Producto Interno Bruto (PIB)**

Tasas de crecimiento anual en volumen. 2023-I/2025pr-IV



Si bien este crecimiento generó un entorno más favorable, el impacto sobre la industria automotriz fue parcial. Durante 2025 se evidenció una recuperación en las ventas frente a años anteriores, especialmente en vehículos híbridos y eléctricos; sin embargo, el segmento tradicional mantuvo un comportamiento moderado debido a la cautela del consumidor y a la transformación tecnológica del sector. En consecuencia, aunque el PIB mostró señales positivas, la reactivación del mercado automotor fue gradual y aún en proceso de consolidación, incidiendo directamente en la dinámica de autopartes, mantenimiento y lubricantes.

### **Factores Clave que Incidieron en la Industria Automotriz en 2025**

Durante 2025, la industria automotriz colombiana operó en un entorno de recuperación moderada, pero aún condicionado por factores estructurales que limitaron una expansión acelerada del sector. Si bien el crecimiento del PIB y la reducción gradual de las tasas de interés generaron señales positivas, el mercado continuó enfrentando presiones tanto macroeconómicas como sectoriales.



## 1. Comportamiento del Consumo y Frecuencia de Compra

Aunque el poder adquisitivo mostró una leve mejoría frente a años anteriores, el consumidor mantuvo una postura prudente:

- Recuperación gradual en la venta de vehículos nuevos, sin alcanzar niveles históricos.
- Consolidación del mercado de vehículos usados como alternativa de menor costo.
- Extensión de los ciclos de reemplazo de vehículos.
- Mayor preferencia por modelos eficientes en consumo de combustible.

Este comportamiento impactó directamente el dinamismo del segmento tradicional de combustión interna.

## 2. Competencia Intensificada y Presión en Costos

El mercado automotor en 2025 se caracterizó por una mayor competencia entre marcas tradicionales y nuevos actores importadores, generando:

- Presión en precios finales.
- Ajustes en márgenes de concesionarios.
- Aumento en costos de repuestos importados por efecto cambiario.
- Mayor competencia en el canal de posventa.

La estructura de costos continuó siendo un desafío, especialmente en componentes importados y logística.

## 3. Inversión y Transformación Tecnológica

La industria automotriz atraviesa un proceso de transformación estructural hacia tecnologías híbridas y eléctricas. En 2025:

- Se consolidó el crecimiento del segmento híbrido.
- Los vehículos eléctricos aumentaron participación, aunque aún representan un porcentaje reducido del parque total.
- Persistió cautela en inversiones de expansión física de concesionarios.
- Las decisiones estratégicas se orientaron más a eficiencia operativa que a expansión agresiva.

La transición energética generó oportunidades, pero también exigió ajustes en infraestructura y portafolio.

## 4. Tasas de Interés, Crédito y Demanda Corporativa

La reducción progresiva de tasas de interés favoreció el financiamiento automotor; sin embargo:

- El crédito continuó evaluándose con mayor rigurosidad.
- La demanda corporativa mostró recuperación parcial.
- El consumidor mantuvo sensibilidad frente a cuotas y endeudamiento.
- El riesgo de cartera obligó a mayor disciplina financiera.



El dinamismo del crédito mejoró respecto a 2024, pero sin un efecto expansivo inmediato.

## 5. Precios de los Combustibles y Eficiencia Energética

Durante 2025, los precios de los combustibles mostraron mayor estabilidad frente a los incrementos abruptos de años anteriores; no obstante:

- El nivel acumulado de precios mantuvo presión sobre costos operativos.
- Se fortaleció la preferencia por vehículos de bajo consumo.
- El transporte de carga ajustó sus estructuras de costos.
- La logística automotriz continuó optimizando rutas y eficiencia.

## 6. Regulación Ambiental y Movilidad Sostenible

La agenda ambiental continuó impulsando cambios en el sector:

- Mayor incentivo a vehículos híbridos y eléctricos.
- Normativas más estrictas en emisiones.
- Ajustes en políticas de importación.
- Desarrollo progresivo de infraestructura de carga.

Aunque el crecimiento fue sostenido, la movilidad eléctrica aún no sustituye de manera significativa al parque tradicional, por lo que el mercado de mantenimiento y lubricantes continúa siendo relevante.

## 7. Orden Público, Seguridad y Logística

En 2025, aunque se redujeron episodios de bloqueos masivos frente a años anteriores, persistieron factores de riesgo que afectaron la operación sectorial:

- Incremento de costos en seguridad logística.
- Ajustes en pólizas y seguros para transporte.
- Restricciones operativas en ciertas regiones.
- Impacto en tiempos de distribución de vehículos y repuestos.

Estos factores incidieron en la eficiencia operativa y en los costos de la cadena de suministro.

## Conclusión Sectorial 2025

El año 2025 evidenció una recuperación gradual de la industria automotriz, apoyada en la mejora del entorno macroeconómico y en la reducción progresiva de tasas de interés. Sin embargo, el crecimiento fue moderado y concentrado principalmente en los segmentos híbridos y eléctricos, mientras que el mercado tradicional mostró una expansión contenida.

La industria demostró capacidad de adaptación mediante:

- Estrategias de financiamiento más competitivas.
- Optimización operativa.
- Diversificación de portafolio.
- Mayor enfoque en eficiencia energética.

No obstante, la combinación de prudencia del consumidor, transformación tecnológica, presión en costos y factores logísticos mantuvo un escenario de recuperación progresiva y no expansiva, con efectos directos en el mercado de autopartes, mantenimiento y lubricantes.

### **IMPACTO DE LA TASA DE DESEMPLEO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DE AUTOPARTES – 2025**



La tasa de desempleo en Colombia continúa siendo un indicador determinante para el comportamiento del sector automotor y de autopartes, dada la relación directa entre estabilidad laboral, capacidad de endeudamiento y decisiones de consumo de bienes durables.

Durante 2025, el mercado laboral mostró una leve mejoría frente a los años de mayor desaceleración; sin embargo, el poder adquisitivo real aún refleja ajustes derivados del ciclo inflacionario previo. Esta situación generó impactos diferenciados en la industria:

#### **1. Incidencia del Desempleo en la Demanda Automotriz**

- **Demanda contenida de vehículos nuevos:** Aunque el empleo formal mostró recuperación gradual, el consumidor mantuvo prudencia en decisiones de alto valor, priorizando liquidez y estabilidad financiera.
- **Mayor dinamismo del mercado de usados:** El segmento de segunda mano continuó absorbiendo parte de la demanda, como alternativa de menor inversión inicial.



- **Extensión del ciclo de reemplazo vehicular:** Los hogares postergaron decisiones de renovación, incrementando la edad promedio del parque automotor.

## 2. Impacto en Autopartes y Servicios de Mantenimiento

- **Mayor enfoque en mantenimiento correctivo:** Los propietarios privilegiaron reparaciones puntuales sobre mantenimientos preventivos frecuentes.
- **Sensibilidad al precio en autopartes y lubricantes:** Se fortaleció la búsqueda de marcas con mejor relación costo-beneficio.
- **Estabilidad en el segmento postventa:** El envejecimiento del parque vehicular sostuvo la demanda estructural de mantenimiento, compensando parcialmente la menor rotación de vehículos nuevos.

## 3. Riesgo Crediticio y Financiamiento Automotor

- **Mayor rigurosidad en evaluación crediticia:** Las entidades financieras mantuvieron controles estrictos en aprobación de créditos automotores.
- **Moderación en la mora:** Si bien no se presentaron incrementos críticos, el riesgo de cartera exigió prudencia en políticas de financiación.
- **Recuperación progresiva del crédito en 2025:** La reducción gradual de tasas permitió una mejora moderada en el acceso a financiamiento.

En síntesis, aunque la tasa de desempleo mostró señales de mejora en 2025, el comportamiento del consumidor continuó influenciado por cautela financiera y recuperación gradual del ingreso real. Este escenario limitó una expansión acelerada del mercado automotor, pero al mismo tiempo sostuvo la demanda estructural del segmento de autopartes, mantenimiento y lubricación, factores determinantes para el desempeño del sector de derivados del petróleo.

## ***IMPACTO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DE AUTOPARTES EN EL EMPLEO Y SU INCIDENCIA EN EL MERCADO DE LUBRICANTES – 2025***

La industria automotriz continúa siendo un sector estratégico para la economía colombiana y, de manera directa, para el mercado de lubricantes. Según cifras gremiales recientes, el sector automotor aporta alrededor del **1,7 % del PIB nacional y cerca del 6 % del PIB industrial**, generando decenas de miles de empleos directos y un amplio número de empleos indirectos en actividades asociadas como comercio, logística, transporte, talleres y servicios financieros.

### **Generación de Empleo y Dinamismo del Sector**

El dinamismo de la industria automotriz impacta directamente el empleo en:

- Concesionarios.
- Talleres especializados.
- Centros de lubricación.
- Empresas de transporte.



- Comercializadores de autopartes.
- Distribuidores de lubricantes.

Para empresas como Coodepetrol, el crecimiento o desaceleración del sector automotor incide directamente en el volumen de mantenimiento vehicular y, por tanto, en la rotación de lubricantes, grasas y fluidos especializados.

Cuando el sector automotor crece:

- Se incrementa la venta de vehículos nuevos.
- Aumenta la demanda de mantenimientos programados.
- Se dinamiza el consumo de lubricantes OEM y postventa.
- Se fortalecen talleres y centros de servicio.

Cuando el sector se desacelera:

- Se extiende el ciclo de reemplazo vehicular.
- Se reduce el mantenimiento preventivo.
- Se prioriza precio sobre marca.
- Se genera presión sobre márgenes comerciales.

### **Impacto de la Transición Tecnológica: Vehículos Híbridos y Eléctricos**

Durante 2025, el crecimiento sostenido de los vehículos híbridos y eléctricos representó un cambio estructural progresivo en la industria.

Aunque los vehículos híbridos aún requieren lubricantes para motores de combustión, los vehículos 100 % eléctricos no demandan aceites de motor tradicionales, lo que implica:

- Reducción potencial futura en el volumen de consumo de lubricantes convencionales.
- Transformación gradual del portafolio hacia fluidos especializados.
- Necesidad de adaptación estratégica en distribuidores de lubricantes.

Sin embargo, es importante destacar que el parque automotor colombiano continúa siendo predominantemente de combustión interna y con una edad promedio elevada. Esto mantiene vigente y relevante el mercado de lubricantes en el corto y mediano plazo.

La transición energética no elimina el mercado, pero sí exige preparación estratégica, diversificación y enfoque en productos de mayor tecnología.

### **Efecto Multiplicador y Dependencia Sectorial**

La industria automotriz genera un efecto multiplicador en la economía, impactando comercio, transporte y servicios técnicos. Como comercializadores de lubricantes, dependemos directamente de:



- La estabilidad del empleo en el sector.
- El dinamismo del parque automotor.
- La capacidad de consumo de propietarios y flotas.
- La inversión en mantenimiento preventivo.

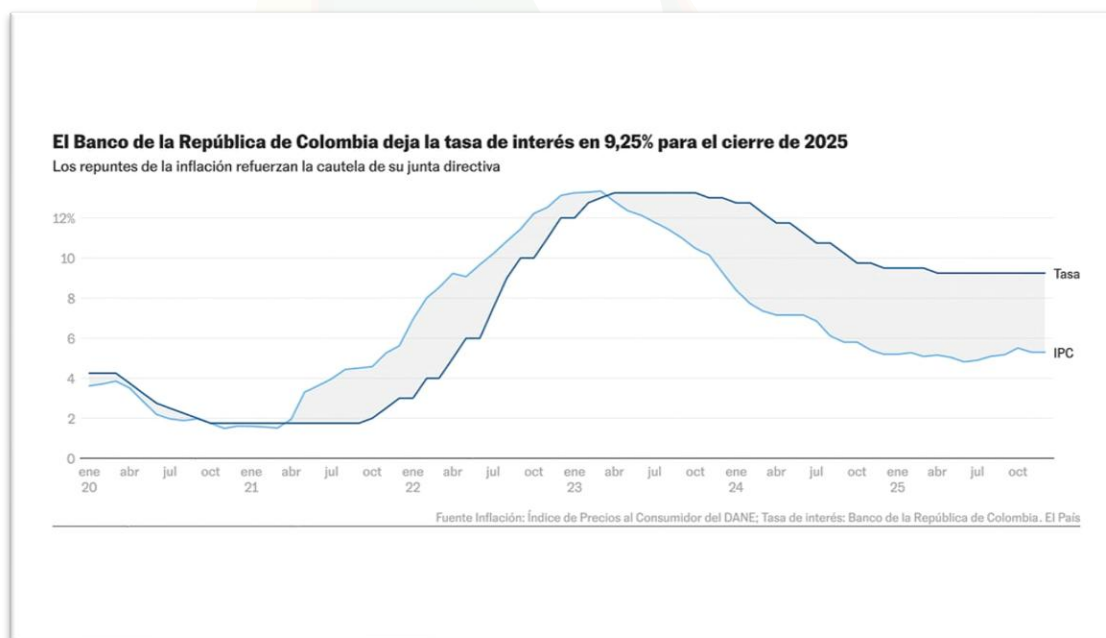
Una contracción en el sector automotor no solo reduce ventas de vehículos, sino que afecta toda la cadena de valor, incluyendo talleres, centros de servicio y distribuidores de lubricantes.

### Conclusión Sectorial

La relación entre empleo, industria automotriz y mercado de lubricantes es estructural y estrecha. El crecimiento del sector impulsa el mantenimiento vehicular y fortalece la demanda de lubricantes; su desaceleración genera ajustes en frecuencia de compra y presión en precios.

En 2025, aunque se evidenció una recuperación moderada del sector, la transformación tecnológica y la prudencia del consumidor obligan a empresas como Coodepetrol a anticipar escenarios futuros, fortalecer su portafolio y adaptarse estratégicamente a los cambios del mercado automotor.

### ***IMPACTO DE LAS TASAS DE INTERÉS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y EN EL COMERCIO DE LUBRICANTES – 2025***



Las tasas de interés continúan siendo uno de los principales determinantes del comportamiento del sector automotor y, por extensión, del mercado de lubricantes en Colombia. Durante 2025, el Banco de la República avanzó en un proceso gradual de reducción de tasas, luego del ciclo restrictivo aplicado en años anteriores para controlar la inflación. Esta flexibilización monetaria comenzó a generar efectos positivos, aunque de manera progresiva y no inmediata.



## 1. En la Industria Automotriz

### a. Financiamiento de Vehículos

En Colombia, una proporción significativa de las ventas de vehículos se realiza mediante financiación. Durante los periodos de tasas elevadas, el costo del crédito encarece las cuotas mensuales, reduciendo la capacidad de compra de los hogares y empresas.

En 2025, la reducción progresiva de tasas permitió una mejora moderada en el acceso al crédito automotor, favoreciendo una recuperación gradual en las ventas frente a los años de mayor restricción. Sin embargo, el consumidor mantuvo prudencia financiera, por lo que el crecimiento fue contenido y concentrado en segmentos específicos como híbridos y vehículos de gama media.

### b. Costos Operativos para Concesionarios

Los concesionarios y distribuidores automotrices financian parte importante de su inventario mediante crédito comercial. Tasas elevadas incrementan el costo financiero del inventario, afectando márgenes y liquidez. Aunque en 2025 se evidenció una reducción en la presión financiera frente a 2023 y 2024, los costos acumulados aún impactaron la rentabilidad del sector.

Este contexto limitó una expansión agresiva en inventarios y promociones, manteniendo un comportamiento prudente en la oferta.

### c. Expectativas del Sector

La disminución gradual de tasas, combinada con una inflación más controlada, mejoró el índice de confianza del consumidor durante 2025. Sin embargo, la recuperación del sector automotor fue progresiva y no expansiva, lo que implica que el efecto positivo de la política monetaria aún se encuentra en fase de consolidación.

## 2. En el Comercio de Lubricantes

Para empresas como Coodepetrol, el impacto de las tasas de interés es doble: afecta tanto la demanda final como la estructura financiera interna.

### a. Demanda de Lubricantes

El dinamismo en la venta de vehículos nuevos incide directamente en:

- Mantenimientos programados.
- Consumo de lubricantes OEM.
- Actividad en talleres autorizados.

Cuando las tasas son elevadas y la venta de vehículos se desacelera, la demanda de lubricantes vinculada a parque nuevo se modera. Sin embargo, el envejecimiento del parque automotor colombiano y el crecimiento del



mercado de usados mitigan parcialmente este efecto, sosteniendo el consumo en el segmento de postventa.

En 2025, la recuperación moderada del crédito automotor contribuyó a una estabilización en el mercado de lubricantes, aunque sin un crecimiento acelerado.

## **b. Costos de Financiamiento para Distribuidores**

Los distribuidores de lubricantes dependen de capital de trabajo para:

- Compra de inventario.
- Almacenamiento.
- Cartera comercial.

Durante los años de tasas elevadas, el costo financiero impactó directamente el margen operativo. En 2025, la reducción gradual de tasas alivió parcialmente esta presión, permitiendo mejorar la estructura financiera y optimizar el flujo de caja.

No obstante, la disciplina en la gestión de cartera y el control del endeudamiento continúan siendo fundamentales para proteger la rentabilidad.

## **c. Perspectivas del Mercado**

El mercado de lubricantes en Colombia mantiene una proyección de crecimiento moderado, impulsado por:

- Parque automotor envejecido.
- Mayor conciencia en mantenimiento.
- Segmentos de alto desempeño (sintéticos y semisintéticos).

Sin embargo, el crecimiento depende directamente del dinamismo del sector automotor y de la estabilidad macroeconómica.

## **Conclusión**

Las tasas de interés influyen de manera estructural tanto en la industria automotriz como en el comercio de lubricantes. Tasas elevadas restringen el crédito, moderan la demanda y presionan la rentabilidad; su reducción progresiva, como ocurrió en 2025, genera condiciones más favorables, aunque con efectos graduales.

Para Coodepetrol, la gestión prudente del capital de trabajo, el control financiero y la diversificación del portafolio han sido claves para mitigar el impacto de los ciclos monetarios y sostener la estabilidad operativa en un entorno aún desafiante.

## **IMPACTO DEL IPC EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y EN EL COMERCIO DE LUBRICANTES – 2025**



El Índice de Precios al Consumidor (IPC) es uno de los principales indicadores macroeconómicos que incide directamente en el comportamiento del consumo, la estructura de costos empresariales y la rentabilidad de sectores como el automotor y el comercio de lubricantes.

Durante 2025, la inflación en Colombia mostró una desaceleración frente a los niveles elevados de 2023 y 2024; sin embargo, el nivel acumulado de precios mantuvo presiones sobre el poder adquisitivo de los hogares y sobre los costos operativos de las empresas.

### **1. Impacto del IPC en la Industria Automotriz**

#### **a. Incremento en los Precios de Vehículos**

La inflación impacta directamente los costos de producción, importación y comercialización de vehículos. Aun cuando en 2025 el IPC mostró una tendencia más controlada, los ajustes acumulados en insumos, transporte y componentes importados continuaron reflejándose en los precios finales.

Esto generó:

- Incrementos moderados en los valores de vehículos nuevos.
- Ajustes en listas de precios por efecto cambiario.
- Mayor sensibilidad del consumidor frente al precio final.

#### **b. Moderación de la Demanda**

El aumento sostenido de precios en años anteriores redujo el ingreso disponible real de los hogares. Aunque en 2025 se evidenció una recuperación parcial del consumo, la demanda de bienes durables como vehículos continuó mostrando prudencia.



El consumidor priorizó:

- Modelos más eficientes.
- Opciones de menor valor.
- Mayor evaluación financiera antes de la compra.

### **c. Relación con Tasas de Interés**

El control del IPC permitió iniciar la reducción de tasas de interés; sin embargo, el ciclo restrictivo previo dejó una base de costos financieros elevados. Esta interacción entre inflación y política monetaria condicionó la velocidad de recuperación del mercado automotor.

## **2. Impacto del IPC en el Comercio de Lubricantes**

Para el sector de lubricantes, el IPC tiene un efecto directo tanto en costos como en comportamiento del consumidor.

### **a. Elevación de Costos de Producción e Importación**

La inflación incide en:

- Bases lubricantes.
- Aditivos.
- Envases.
- Costos logísticos.
- Transporte y almacenamiento.

Aunque en 2025 la inflación fue menor que en años anteriores, la estructura de costos ya venía ajustada al alza, lo que mantuvo presión sobre los márgenes comerciales.

Para empresas como Coodepetrol, esto exigió:

- Negociaciones estratégicas con proveedores.
- Optimización de inventarios.
- Control riguroso del gasto operativo.
- Ajustes selectivos de precios.

### **b. Sensibilidad del Consumidor en Mantenimiento**

Cuando el IPC reduce el ingreso disponible, los propietarios de vehículos tienden a:

- Extender intervalos de cambio de aceite.
- Migrar hacia marcas de menor precio.
- Priorizar mantenimiento correctivo sobre preventivo.



En 2025, aunque la inflación se moderó, el comportamiento del consumidor continuó siendo racional y cuidadoso en el gasto.

### c. Impacto en la Cadena de Suministro

El incremento generalizado de precios en años anteriores elevó costos logísticos y operativos. En 2025, aunque hubo mayor estabilidad, la cadena de suministro aún operó con estructuras de costos superiores a las históricas, afectando la competitividad en el canal de distribución.

#### Conclusión

El IPC continúa siendo un factor determinante para la industria automotriz y el comercio de lubricantes. Si bien en 2025 se observó una desaceleración inflacionaria que generó mayor estabilidad económica, el efecto acumulado de años previos mantuvo presiones en precios, márgenes y comportamiento del consumidor.

Para Coodepetrol, la respuesta estratégica se centró en eficiencia operativa, disciplina financiera y fortalecimiento del portafolio, con el objetivo de mitigar el impacto inflacionario y proteger la sostenibilidad del negocio en un entorno económico aún exigente.

## 2. ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL SECTOR DE LOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO – 2025

### 1. Desempeño del Mercado de Lubricantes en 2025

Durante 2025, el mercado colombiano de lubricantes automotrices mantuvo una dinámica de crecimiento moderado, en línea con la recuperación progresiva del sector automotor y la estabilización macroeconómica.

- El mercado nacional alcanzó un valor estimado superior a **USD 600 millones en 2025**, consolidando un crecimiento frente a 2024, impulsado principalmente por el segmento de postventa.
- En términos de volumen, el consumo total de aceites automotrices se estimó en **aproximadamente 112 a 115 millones de litros**, con una tasa de crecimiento anual cercana al **4 %**, sostenida por el envejecimiento del parque automotor.
- El crecimiento se concentró principalmente en:
  - Lubricantes sintéticos y semisintéticos.
  - Fluidos especializados.
  - Segmento de transporte pesado y flotas.
  - Mercado de vehículos usados.

### Principales impulsores en 2025

- Incremento gradual en la recuperación de ventas de vehículos.
- Mayor cultura de mantenimiento preventivo.
- Aumento en la demanda de lubricantes de alto desempeño.
- Expansión de portafolios con tecnologías de mayor eficiencia energética.



No obstante, el crecimiento fue moderado debido a la transición tecnológica hacia vehículos híbridos y eléctricos, que empiezan a modificar la estructura de consumo a mediano plazo.

## 2. Factores Económicos y su Impacto en el Mercado de Lubricantes

### **Inflación y costos de materias primas**

Aunque la inflación se moderó en 2025 frente a años anteriores, los costos acumulados en bases lubricantes, aditivos y envases mantuvieron presión sobre los márgenes del sector.

Las empresas distribuidoras enfrentaron:

- Ajustes periódicos de listas de precios.
- Mayor competencia por precio.
- Necesidad de eficiencia operativa.

### **Impacto del PIB y comportamiento del sector automotriz**

El crecimiento del PIB del 2,6 % en 2025 generó un entorno más favorable; sin embargo:

- La recuperación del sector automotor fue gradual.
- El crecimiento se concentró en híbridos y eléctricos.
- El parque automotor tradicional continúa siendo mayoritario.

Este último factor es clave para el comercio de lubricantes, ya que la mayor parte del parque vehicular colombiano sigue requiriendo aceites de motor convencionales y fluidos especializados.

### **Tasas de interés y renovación de flotas**

La reducción progresiva de tasas en 2025 favoreció parcialmente la renovación de flotas y la compra corporativa de vehículos. Esto impulsó la demanda en lubricantes para transporte de carga y vehículos comerciales, aunque sin alcanzar niveles de expansión acelerada.

## 3. Tendencias Claves del Subgrupo de Lubricantes en 2025

### **Crecimiento de lubricantes sintéticos y de alto desempeño**

El mercado evidenció una migración gradual hacia:

- Productos con mayor intervalo de cambio.
- Tecnologías de bajo consumo.
- Lubricantes diseñados para motores de última generación.

Los consumidores buscan mayor protección, eficiencia y ahorro en consumo de combustible.



## Transición energética y nuevos portafolios

El crecimiento sostenido de vehículos híbridos y eléctricos representa un cambio estructural. Si bien los híbridos continúan demandando lubricantes, los vehículos 100 % eléctricos no consumen aceite de motor, lo que implica:

- Ajustes estratégicos a mediano plazo.
- Diversificación hacia fluidos especiales.
- Fortalecimiento del segmento industrial y de transporte.

## Expansión del segmento premium

Se observa consolidación en marcas de alto desempeño, especialmente en talleres especializados y flotas corporativas, donde la confiabilidad y el rendimiento son determinantes.

## 4. Desafíos y Oportunidades del Mercado de Lubricantes en 2025

### Desafíos

- Competencia creciente de marcas importadas de bajo costo.
- Mayor presión en márgenes comerciales.
- Regulaciones ambientales más exigentes.
- Transición tecnológica del parque automotor.
- Sensibilidad del consumidor al precio.

### Oportunidades

- Crecimiento sostenido del mercado de vehículos usados.
- Mayor demanda en transporte de carga.
- Expansión de lubricantes sintéticos y semisintéticos.
- Desarrollo de estrategias digitales y fidelización.
- Fortalecimiento de marca propia.

## Evolución del Precio del Petróleo Brent (2015–2025)

En 2025, el precio del petróleo Brent mostró mayor estabilidad frente a la volatilidad de años anteriores:

- Tras los picos cercanos a USD 100 por barril en 2022, el precio se estabilizó en un rango promedio entre **USD 75 y 85 por barril durante 2024 y 2025**.
- La moderación en la demanda global y el aumento de producción en algunos países contribuyeron a esta estabilidad.
- Esta condición permitió mayor previsibilidad en costos de bases lubricantes, aunque la tasa de cambio continuó siendo un factor relevante.

La estabilidad relativa del Brent favoreció una estructura de costos más controlada para la industria de lubricantes, evitando incrementos abruptos en precios al consumidor.

## Conclusión Sectorial 2025

El mercado colombiano de lubricantes en 2025 mostró resiliencia y crecimiento moderado, apoyado principalmente en el mantenimiento del parque automotor existente y en la recuperación gradual del sector transporte.

Si bien la transición hacia vehículos híbridos y eléctricos representa un reto estructural a mediano plazo, el parque automotor colombiano continúa siendo mayoritariamente de combustión interna, lo que sostiene la demanda de lubricantes tradicionales.

En este entorno, empresas como Coodepetrol deben fortalecer su eficiencia operativa, diversificar su portafolio y anticipar los cambios tecnológicos del sector, con el fin de garantizar competitividad y sostenibilidad en los próximos años.

## IMPACTO Y EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS COMBUSTIBLES – 2025

### Precio de la gasolina en Colombia baja \$500 luego de haber subido casi \$8.000 en tres años





Durante los últimos años, los precios de los combustibles en Colombia han experimentado un proceso de ajuste estructural, particularmente por la reducción gradual de subsidios y la alineación con precios internacionales.

En 2025, aunque el ritmo de incremento fue menor que en 2023 y 2024, los niveles acumulados continúan incidiendo de manera directa en la estructura de costos del sector automotor y en la cadena logística de distribución de lubricantes.

### Evolución Reciente de los Precios

- En 2020 se presentó una caída significativa por efecto de la pandemia y la contracción global de la demanda.
- Entre 2021 y 2023 se evidenció un incremento acelerado, impulsado por la recuperación económica y la crisis energética internacional.

Aunque en 2025 no se registraron incrementos abruptos, el nivel estructuralmente alto de los combustibles continúa afectando:

- Costos de transporte.
- Costos logísticos.
- Estructura operativa de talleres y concesionarios.
- Consumo vehicular.

Adicionalmente, el encarecimiento sostenido del combustible ha incentivado cambios en los hábitos de movilidad, promoviendo el crecimiento del segmento híbrido, eléctrico y alternativas de micromovilidad.

## IMPACTO EN EL COMERCIO DE LUBRICANTES AUTOMOTRICES

### 1. Incremento en Costos Operativos

El precio del combustible impacta directamente la distribución de lubricantes, dado que:

- Aumenta el costo del transporte primario y secundario.
- Incrementa los gastos logísticos de última milla.
- Eleva costos en almacenamiento y operación de flotas.

Para empresas distribuidoras como Coodepetrol, este entorno exigió optimización de rutas, control de inventarios y eficiencia operativa para proteger márgenes.

### 2. Comportamiento de la Demanda

Cuando el costo de combustible es elevado, los consumidores tienden a:

- Reducir la frecuencia de uso del vehículo.
- Extender intervalos de mantenimiento.
- Priorizar lubricantes de menor precio.



No obstante, el parque automotor envejecido en Colombia mantiene una demanda estructural de mantenimiento, lo que ha permitido sostener el consumo en el segmento postventa durante 2025.

### 3. Presión en Márgenes

El aumento acumulado en costos logísticos, combinado con competencia creciente, ha generado presión sobre los márgenes comerciales. Las empresas del sector deben equilibrar:

- Traslado parcial de costos al consumidor.
- Competitividad de precios.
- Protección de rentabilidad.

### IMPACTO EN EL COMERCIO DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA AUTOMOTRIZ

El comportamiento de los combustibles también incide en productos de embellecimiento y limpieza:

- Mayor costo de materias primas derivadas del petróleo.
- Incremento en costos de distribución.
- Ajustes en precios finales.

En un entorno de consumo racional, estos productos pueden verse afectados en mayor proporción que los lubricantes, dado que el mantenimiento mecánico es prioritario frente al estético.

### IMPACTO EN EL SECTOR DE AUTOPARTES Y VEHÍCULOS – 2025

Durante 2025, el mercado automotor mostró recuperación frente a 2023, consolidando el crecimiento iniciado en 2024.

- El mercado total superó las **205.000 unidades en 2025**, mostrando crecimiento moderado frente a 2024.
- Los vehículos híbridos continuaron creciendo a doble dígito, consolidándose como el segmento de mayor dinamismo.
- Los vehículos eléctricos mantuvieron expansión progresiva, aunque aún representan una proporción menor del parque total.

Este crecimiento refleja una transformación estructural del mercado:

- Mayor preferencia por eficiencia energética.
- Incentivos gubernamentales a movilidad sostenible.
- Cambio gradual en la matriz tecnológica.

### Implicaciones para el Mercado de Lubricantes

El crecimiento de vehículos híbridos y eléctricos genera efectos diferenciados:



- Los híbridos continúan demandando lubricantes, aunque con especificaciones técnicas más exigentes.
- Los vehículos 100 % eléctricos no requieren aceite de motor, lo que representa un reto estructural a largo plazo.

Sin embargo, es importante destacar que el parque automotor colombiano sigue siendo mayoritariamente de combustión interna, lo que mantiene vigente la demanda de lubricantes tradicionales durante el corto y mediano plazo.

## Conclusión

En 2025, el mercado de combustibles mostró mayor estabilidad frente a años anteriores, pero los niveles acumulados continúan impactando la estructura de costos del sector automotor y del comercio de lubricantes.

La transformación hacia movilidad híbrida y eléctrica representa un cambio progresivo que exige adaptación estratégica por parte de distribuidores de lubricantes. No obstante, el envejecimiento del parque automotor colombiano y la recuperación moderada del mercado continúan sosteniendo la demanda estructural del sector.

Para Coodepetrol, este entorno refuerza la necesidad de eficiencia operativa, diversificación de portafolio y anticipación estratégica frente a los cambios tecnológicos del mercado.

## 3. UNIDADES DE NEGOCIO

### A. COMERCIALIZACIÓN DE INSUMOS, LUBRICANTES Y SPA AUTOMOTRIZ

Durante la gestión 2025, la unidad de comercialización continuó siendo el eje central de la operación de Coodepetrol. No obstante, el entorno competitivo se tornó más complejo y exigente, especialmente por la creciente presencia directa de fabricantes y mayoristas en el canal detallista, generando una competencia estructural con nuestros propios proveedores.

Uno de los principales desafíos del año estuvo asociado a la transformación del modelo comercial de grandes mayoristas, quienes intensificaron su estrategia de llegada directa al cliente final, reduciendo intermediación y compitiendo en precio y condiciones comerciales. Esta situación generó:

- Presión significativa en márgenes.
- Desintermediación del canal tradicional.
- Mayor agresividad en descuentos y promociones.
- Incremento en la rotación directa desde fabricante a detallista.

En algunos momentos del año, se presentaron restricciones puntuales de disponibilidad en determinadas referencias estratégicas, lo que obligó a ajustes tácticos en inventarios y en la priorización del portafolio.

Adicionalmente, el segmento de embellecimiento automotriz enfrentó alta volatilidad por la entrada temporal de nuevos actores que impactaron el mercado con estrategias de precio agresivas, afectando la estabilidad comercial del canal. La fluctuación de la tasa



de cambio también continuó incidiendo en los costos de productos importados, presionando la rentabilidad.

Frente a este escenario, la Cooperativa adoptó una respuesta estratégica basada en:

- Diversificación del portafolio.
- Fortalecimiento de líneas complementarias (aditivos, filtración, grasas, fluidos especiales).
- Mayor enfoque en asesoría técnica y acompañamiento comercial.
- Impulso decidido de la marca propia CDP como herramienta de diferenciación y protección de margen.

La marca propia consolidó un crecimiento sostenido durante 2025, convirtiéndose en un componente estratégico para contrarrestar la presión competitiva de los mismos fabricantes. Esta línea permitió mayor control sobre margen, fidelización del cliente y fortalecimiento del posicionamiento institucional.

En un entorno donde los proveedores compiten directamente en el canal, la ventaja competitiva de Coodepetrol se ha centrado en:

- Proximidad al cliente.
- Servicio logístico oportuno.
- Acompañamiento comercial permanente.
- Portafolio integral.
- Disciplina financiera.

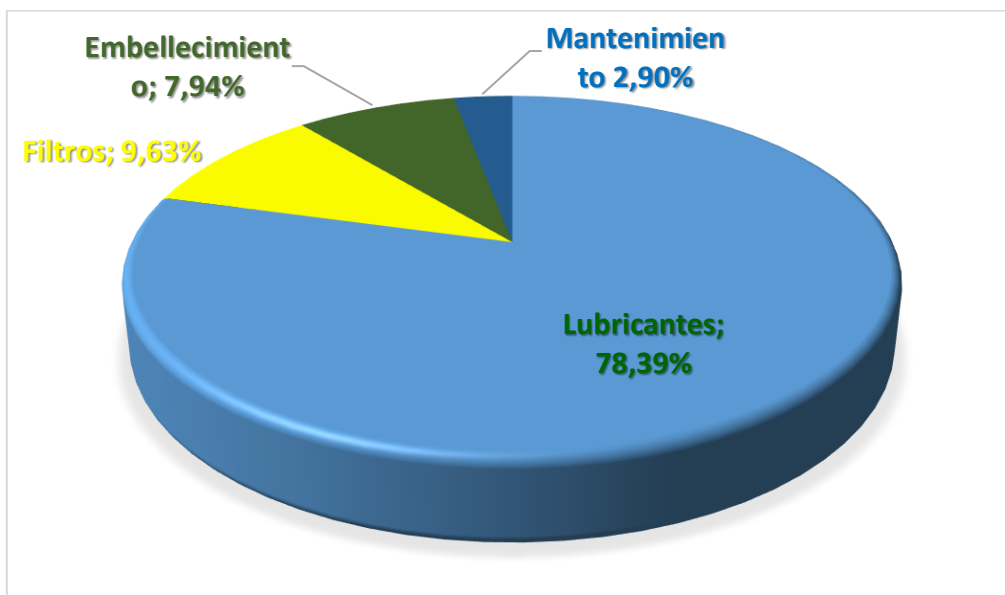
La comercialización en 2025 no se trató únicamente de volumen, sino de sostenibilidad, rentabilidad y defensa estratégica del canal.

Entre tales estrategias se presentó la renovación de la marca propia de la Línea Diesel. Coodepetrol CDP.

**Imágenes marca propia Diesel:**



## MIX DE PRODUCTOS:



## B. TRANSPORTE DE COMBUSTIBLE – GESTIÓN Y DECISIÓN ESTRATÉGICA 2025

La operación de transporte de combustible mediante vehículo tipo carro tanque con capacidad de 3.300 galones constituyó durante años un apoyo logístico para el abastecimiento de estaciones vinculadas, permitiendo eficiencia operativa y control directo en la cadena de suministro.

No obstante, durante el año 2025 el Consejo de Administración y la Gerencia realizaron una evaluación integral de riesgos operativos, regulatorios y financieros asociados a esta actividad. Como resultado de dicho análisis, se determinó que la prestación directa del servicio de transporte de combustible implicaba un nivel de exposición jurídica y operativa superior al perfil estratégico de la Cooperativa, teniendo en cuenta que Coodepetrol no es una empresa especializada en transporte de hidrocarburos.

En consecuencia, y en ejercicio de una gestión responsable orientada a la mitigación de riesgos, se tomó la decisión de dar por terminada la actividad de transporte propio y proceder con la venta del vehículo carro tanque durante 2025.

Esta determinación permitió:

- Reducir la exposición a riesgos legales y operativos.
- Disminuir costos asociados a mantenimiento, seguros y cumplimiento normativo.
- Optimizar la estructura financiera.
- Enfocar los recursos en las unidades estratégicas principales de comercialización e inversión.



La Cooperativa continúa garantizando el abastecimiento a través de operadores especializados, asegurando continuidad en el suministro bajo esquemas logísticos tercerizados y técnicamente certificados.

Esta decisión refleja una administración prudente, alineada con la sostenibilidad institucional y la adecuada gestión del riesgo, fortaleciendo el enfoque estratégico de Coodepetrol en sus líneas de negocio principales.

### C. OPERACIÓN LOGÍSTICA: EFICIENCIA OPERATIVA Y COBERTURA REGIONAL

La operación logística continúa siendo uno de los pilares estratégicos de Coodepetrol y un factor diferencial en nuestra propuesta de valor. Durante el año 2025, esta actividad se mantuvo plenamente activa, consolidándose como soporte fundamental para la comercialización de productos propios y para el fortalecimiento de Alquet Distribuciones S.A.S.

A lo largo del periodo, se garantizó una gestión eficiente de inventarios, despacho y distribución, bajo esquemas de control operativo y seguimiento permanente a indicadores de cumplimiento, oportunidad y exactitud. La logística no solo respaldó la operación comercial de Coodepetrol, sino que permitió potenciar el crecimiento y posicionamiento regional de Alquet, particularmente en la distribución de lubricantes, autopartes y líneas estratégicas como ACDelco.

Nuestro modelo logístico se soporta en una infraestructura regional estructurada en dos centros de operación:

- **Bucaramanga**, como centro principal de almacenamiento y distribución.
- **Cúcuta**, como punto estratégico que amplía la cobertura en los Santanderes y optimiza tiempos de entrega.

Esta estructura permite garantizar disponibilidad oportuna, eficiencia en rutas y cobertura territorial competitiva, incluso en un entorno de presión logística y aumento de costos operativos.

La continuidad y fortalecimiento de esta unidad reafirma el compromiso de la Cooperativa con la eficiencia operativa, la calidad en el servicio y la sostenibilidad de su expansión regional.

### D. OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS Y GENERACIÓN DE VALOR – ARRENDAMIENTOS

La gestión eficiente de activos inmobiliarios continúa siendo una fuente complementaria y estratégica de generación de ingresos para la Cooperativa. Durante el año 2025, Coodepetrol mantuvo activa la política de optimización y aprovechamiento de sus espacios físicos, garantizando una utilización productiva de su infraestructura.

En este contexto, se continuó con el arrendamiento del local comercial y áreas de bodega a nuestra filial Alquet Distribuciones S.A.S., consolidando una relación operativa que fortalece la integración entre ambas organizaciones y contribuye a la estabilidad financiera institucional.



Esta línea de negocio ha permitido:

- Generar ingresos recurrentes y predecibles.
- Optimizar el uso de activos inmobiliarios.
- Reducir costos de oportunidad asociados a espacios improductivos.
- Fortalecer el flujo de caja operativo.

La continuidad de esta actividad reafirma el enfoque estratégico de la Cooperativa hacia la diversificación de fuentes de ingreso y la sostenibilidad patrimonial, contribuyendo a la solidez financiera en un entorno económico aún desafiante.

## E. INVERSIONES ESTRATÉGICAS

Durante el año 2025, Coodepetrol mantuvo una participación activa y estratégica en su portafolio de inversiones, particularmente en las sociedades **Sandesol S.A. E.S.P.** y **Alquet Distribuciones S.A.S.**, las cuales continuaron aportando ingresos no operacionales relevantes y contribuyendo a la estabilidad financiera de la Cooperativa.

Estas inversiones han fortalecido la diversificación de fuentes de ingreso y han permitido respaldar la sostenibilidad institucional en un entorno económico aún exigente.

### Participación en Organización Terpel S.A.

Coodepetrol mantiene participación accionaria en la **Organización Terpel S.A.**, una de las principales compañías de distribución de combustibles y lubricantes en Colombia y la región andina.

### Resultados Financieros de Terpel en 2025

Durante 2025, Terpel consolidó un desempeño financiero estable, respaldado por:

- Crecimiento moderado en ingresos operacionales.
- Fortalecimiento del EBITDA frente a años anteriores.
- Mejora en eficiencia operativa.
- Expansión sostenida en segmentos de combustibles líquidos y tiendas de conveniencia.
- Consolidación del segmento de lubricantes.

El entorno de mayor estabilidad en los precios internacionales del petróleo, junto con una administración eficiente de costos y una diversificación regional sólida, permitió a la compañía mantener niveles adecuados de rentabilidad y generación de caja.

Adicionalmente, la transición energética y el crecimiento de estaciones con infraestructura para energías alternativas hacen parte de la estrategia de largo plazo de Terpel, posicionándola como actor relevante en el proceso de transformación del sector.



## Implicaciones para Coodepetrol

La participación accionaria en Terpel continúa representando:

- Un respaldo patrimonial sólido.
- Generación de ingresos no operacionales.
- Confianza en un activo estratégico de largo plazo.
- Exposición indirecta al comportamiento del mercado energético nacional.

En 2025, las inversiones en Sandesol, Alquet y Organización Terpel mantuvieron su rol como componente clave dentro de la estructura financiera de la Cooperativa, contribuyendo a la estabilidad institucional y fortaleciendo la diversificación del riesgo.

Estas inversiones no solo generan rendimiento financiero, sino que consolidan la posición estratégica de Coodepetrol dentro del ecosistema energético y automotor nacional.

## 4. GESTION INSTITUCIONAL Y ADMINISTRATIVA

### 1. GESTIÓN COMERCIAL Y ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO – 2025

Durante el año 2025, el Departamento Comercial desempeñó un papel estratégico en la sostenibilidad y defensa del canal, en un entorno caracterizado por alta competencia, presión en márgenes y mayor presencia directa de fabricantes y mayoristas en el mercado detallista.

Desde esta área se coordinaron y ejecutaron las estrategias orientadas tanto a la fuerza de ventas como a clientes asociados y particulares, con el propósito de:

- Proteger la participación de mercado.
- Fortalecer la fidelización.
- Optimizar el margen comercial.
- Impulsar la rotación del portafolio.
- Defender el posicionamiento institucional.

La gestión comercial durante 2025 no se limitó a impulsar volumen, sino que se orientó a crecimiento sostenible y rentabilidad controlada.

### Principales Acciones Implementadas

#### 1. Estrategias Comerciales y Promocionales

Se implementaron promociones y esquemas de descuentos estratégicos enfocados en:

- Rotación de inventarios.
- Protección de clientes clave.
- Impulso de marca propia.
- Contrarrestar estrategias agresivas de mayoristas.



Estas acciones se desarrollaron con criterios de rentabilidad, evitando guerras de precios que comprometan la sostenibilidad financiera.

## **2. Fortalecimiento de Marca y Comunicación**

Se diseñaron y ejecutaron pautas publicitarias dirigidas a fortalecer el reconocimiento de marca y posicionar líneas estratégicas, destacando:

- Portafolio integral.
- Marca propia CDP.
- Líneas de alto margen.
- Productos de tecnología avanzada.

La comunicación se orientó a resaltar diferenciadores como servicio, respaldo técnico y cobertura logística.

## **3. Seguimiento a Metas y Gestión por Indicadores**

Se fortaleció el seguimiento permanente a:

- Cumplimiento de metas por asesor.
- Creación de clientes nuevos.
- Impacto comercial por zona.
- Rotación por línea de producto.
- Gestión de cartera asociada a ventas.

El análisis mensual permitió tomar decisiones oportunas en ajustes de estrategia y enfoque comercial.

## **4. Desarrollo del Portafolio y Diversificación**

Se realizó evaluación periódica del portafolio con el fin de:

- Identificar líneas de mayor rentabilidad.
- Impulsar productos complementarios (filtración, grasas, aditivos).
- Fortalecer el segmento de embellecimiento automotriz.
- Adaptar la oferta frente al crecimiento de vehículos híbridos.

La diversificación se convirtió en herramienta clave para mitigar la competencia directa en lubricantes tradicionales.

## **5. Acompañamiento a la Fuerza Comercial**

Se brindó acompañamiento constante a la fuerza de ventas mediante:

- Seguimiento individualizado.
- Herramientas de gestión.
- Capacitación técnica especializada.
- Análisis de desempeño por zona.
- Estrategias de recuperación de clientes inactivos.



El enfoque estuvo orientado a profesionalizar la gestión comercial y fortalecer la asesoría técnica como elemento diferenciador.

## **6. Gestión de Cartera y Comités Comerciales**

Se mantuvo disciplina en comités de cartera y seguimiento comercial, priorizando:

- Control del riesgo crediticio.
- Rotación de cartera.
- Sostenibilidad financiera.
- Equilibrio entre crecimiento y liquidez.

En un entorno de prudencia económica, la gestión comercial se articuló estrechamente con la gestión financiera.

### **Conclusión Comercial 2025**

En 2025, el Departamento Comercial enfrentó un entorno altamente competitivo, marcado por la presencia directa de proveedores en el canal, presión en precios y transformación del mercado automotor.

A pesar de ello, mediante disciplina estratégica, diversificación del portafolio, fortalecimiento de marca propia y seguimiento permanente a indicadores, se logró sostener la participación de mercado y proteger la rentabilidad de la Cooperativa.

La gestión comercial demostró capacidad de adaptación y enfoque estratégico, reafirmando el compromiso institucional con el crecimiento sostenible y la consolidación regional.

## **B. GESTIÓN LOGÍSTICA Y DE COMPRAS – 2025**

La Gestión Logística y de Compras continúa siendo un macroproceso estratégico dentro de la operación de Coodepetrol, dado su impacto directo en el cumplimiento de la promesa de servicio, la eficiencia operativa y la sostenibilidad comercial.

Durante el año 2025, este departamento trabajó bajo los siguientes indicadores críticos de desempeño:

1. Entregas Perfectas.
2. Entregas a Tiempo
3. Exactitud en Inventarios

Si bien históricamente la Cooperativa ha mantenido niveles superiores al 98 % en entregas perfectas y oportunas, y un 99 % en exactitud inventarial, durante el periodo 2025 se presentaron retos operativos derivados de la vinculación de un nuevo cliente para servicios de recaudo y operación logística.



## Impacto Operativo del Nuevo Cliente ALAR.

La incorporación de esta operación generó una sobrecarga temporal en la capacidad instalada de bodega, provocando:

- Congestión en zonas de almacenamiento.
- Cruce de tiempos de despacho entre Coodepetrol y Alquet.
- Incremento en la complejidad de programación logística.
- Retrasos puntuales en entregas.
- Mayor presión operativa sobre el equipo de bodega.

Adicionalmente, la coincidencia en ventanas de despacho entre ambas organizaciones incrementó la necesidad de coordinación milimétrica en cargue, alistamiento y salida de rutas.

## Medidas Correctivas Implementadas

Frente a esta situación, se adoptaron acciones estratégicas orientadas a recuperar eficiencia operativa:

- Reorganización física de zonas de almacenamiento.
- Ajuste en programación de despachos.
- Priorización por ventanas horarias.
- Fortalecimiento del control de inventarios por rotación.
- Optimización del flujo interno de alistamiento.
- Mayor sincronización entre áreas comercial y logística.

Estas medidas permitieron estabilizar progresivamente la operación y recuperar los niveles de servicio esperados.

## Gestión Estratégica de Compras

En paralelo, el departamento mantuvo la planificación estratégica de compras bajo criterios técnicos de:

- Rotación de inventarios.
- Control de capital de trabajo.
- Nivel óptimo de inventario de seguridad.
- Anticipación a quiebres de stock.
- Mitigación de riesgo por disponibilidad de proveedores.

La gestión prudente del inventario fue determinante para evitar desabastecimientos en un entorno competitivo exigente.



## Resultado y Reflexión Estratégica

Aunque el 2025 presentó desafíos logísticos derivados del crecimiento operativo, la Cooperativa logró ajustar su modelo y fortalecer sus procesos internos. La experiencia permitió identificar límites de capacidad instalada y oportunidades de mejora estructural.

El compromiso y liderazgo del equipo logístico y de bodega fueron fundamentales para enfrentar la contingencia y restablecer la estabilidad operativa.

Este episodio refuerza la importancia de la planeación anticipada, la coordinación interdepartamental y la disciplina en la ejecución como pilares para sostener el crecimiento.

### C. GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA – 2025

En un entorno económico que, aunque mostró señales de estabilización durante 2025, continuó exigiendo disciplina administrativa y prudencia financiera, la gestión económica se consolidó como uno de los pilares fundamentales para garantizar la sostenibilidad de la Cooperativa.

La administración orientó sus esfuerzos hacia el equilibrio entre liquidez, rentabilidad y crecimiento controlado, priorizando la protección del capital de trabajo, la optimización del endeudamiento y el fortalecimiento patrimonial. En un año caracterizado por presión en márgenes comerciales y ajustes logísticos, la gestión financiera permitió mantener estabilidad operativa sin comprometer la solidez institucional.

La Cooperativa contó con el liderazgo técnico y estratégico de la Dra. María del Rosario Rueda Sarmiento, cuya dirección fue determinante para mantener disciplina presupuestal, control del riesgo financiero y cumplimiento normativo integral. Su gestión se enfocó en:

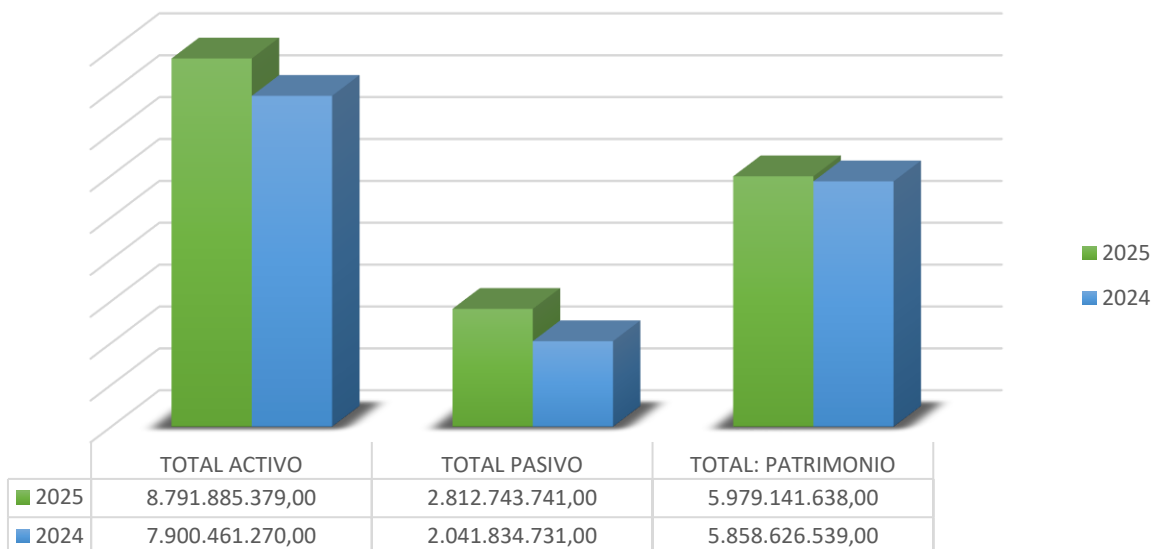
- Análisis permanente del flujo de caja.
- Optimización del costo financiero.
- Control del capital de trabajo.
- Gestión prudente de cartera.
- Evaluación continua del riesgo operativo.

A continuación, presentamos un análisis financiero al cierre del año 2025 dando a conocer los resultados de una gestión enfocada en la eficiencia y rentabilidad como principales compromisos de la Cooperativa:

El objetivo del presente informe es suministrar información acerca de la situación financiera y los cambios más relevantes de los periodos comparados.

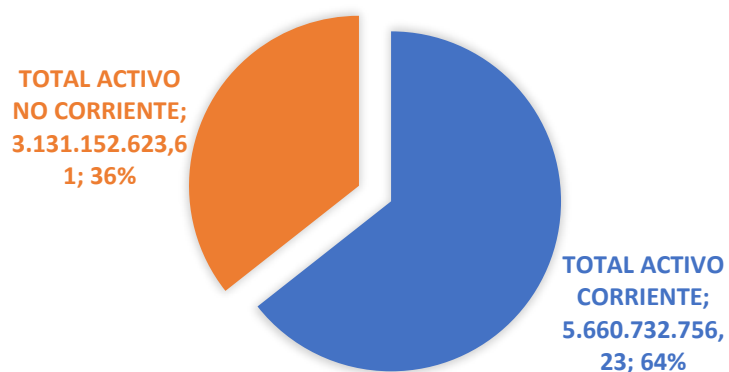
La cooperativa termino el año 2025 con un estado de situación financiera detallado en el siguiente grafico

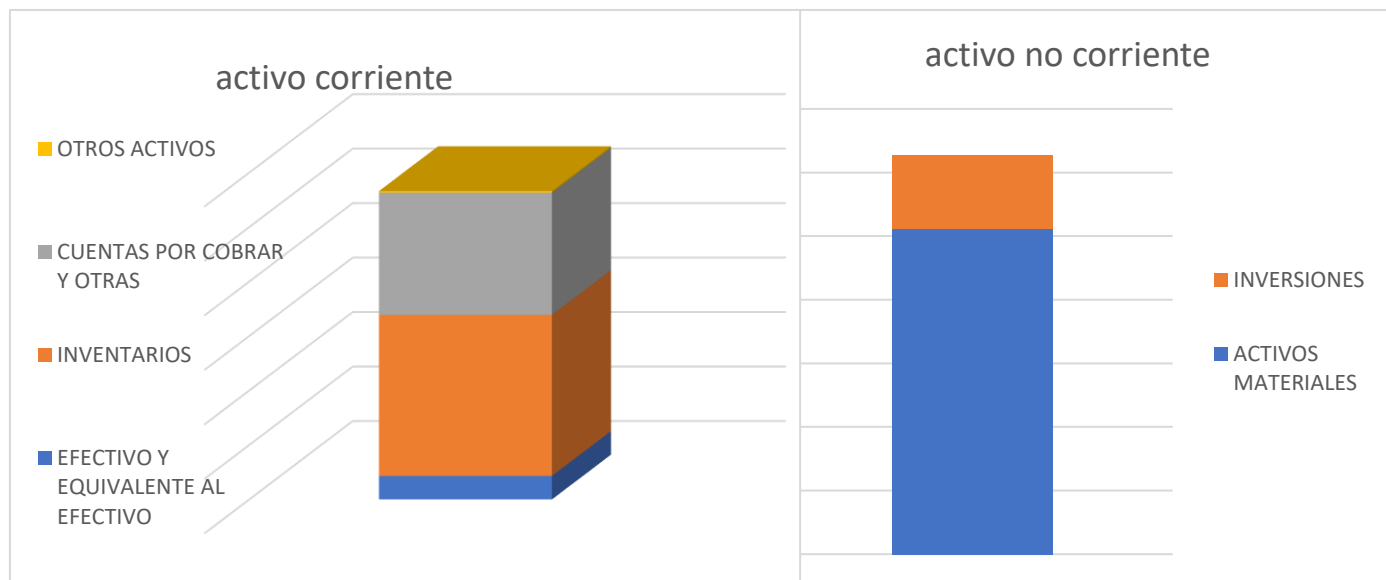
## ESFA COMPARATIVO AÑOS 2025-2024



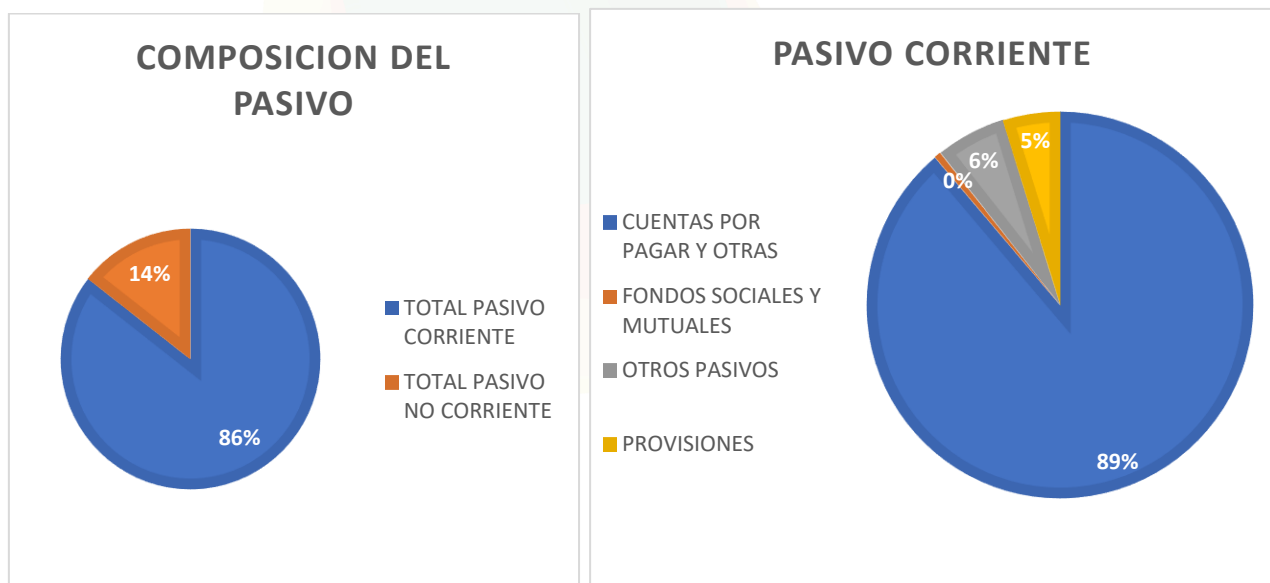
Se resalta el crecimiento integral de su estructura financiera. El activo se ubicó al cierre del 2025 en \$8.791.885.379 obteniendo un crecimiento de 10.14% con respecto al año 2024; el pasivo termino en \$2.812.743.741 con un incremento del 10.74% y el patrimonio ascendió a \$5.979.141.638 incrementando el 9.86%

## COMPOSICION DE LOS ACTIVOS





Dentro del activo las cuentas más representativas son las cuentas por cobrar con el 25.5%, los inventarios con el 33.64% y los activos materiales (activos fijos) con el 29.08% del total de los activos.



Las cuentas por pagar representan el 89% del pasivo corriente y el 76% del total de pasivos.

## Gestión Financiera y Resultados del Ejercicio 2025

Durante el año 2025, Coodepetrol mantuvo una administración responsable de su estructura de financiamiento, utilizando instrumentos bancarios únicamente para respaldar necesidades estratégicas como capital de trabajo y optimización de obligaciones financieras previas.

La reducción gradual de las tasas de interés permitió mejorar parcialmente el costo financiero frente a años anteriores; sin embargo, la política interna mantuvo criterios de prudencia, evitando sobre apalancamiento y priorizando liquidez.

Las principales líneas de acción financiera durante 2025 fueron:

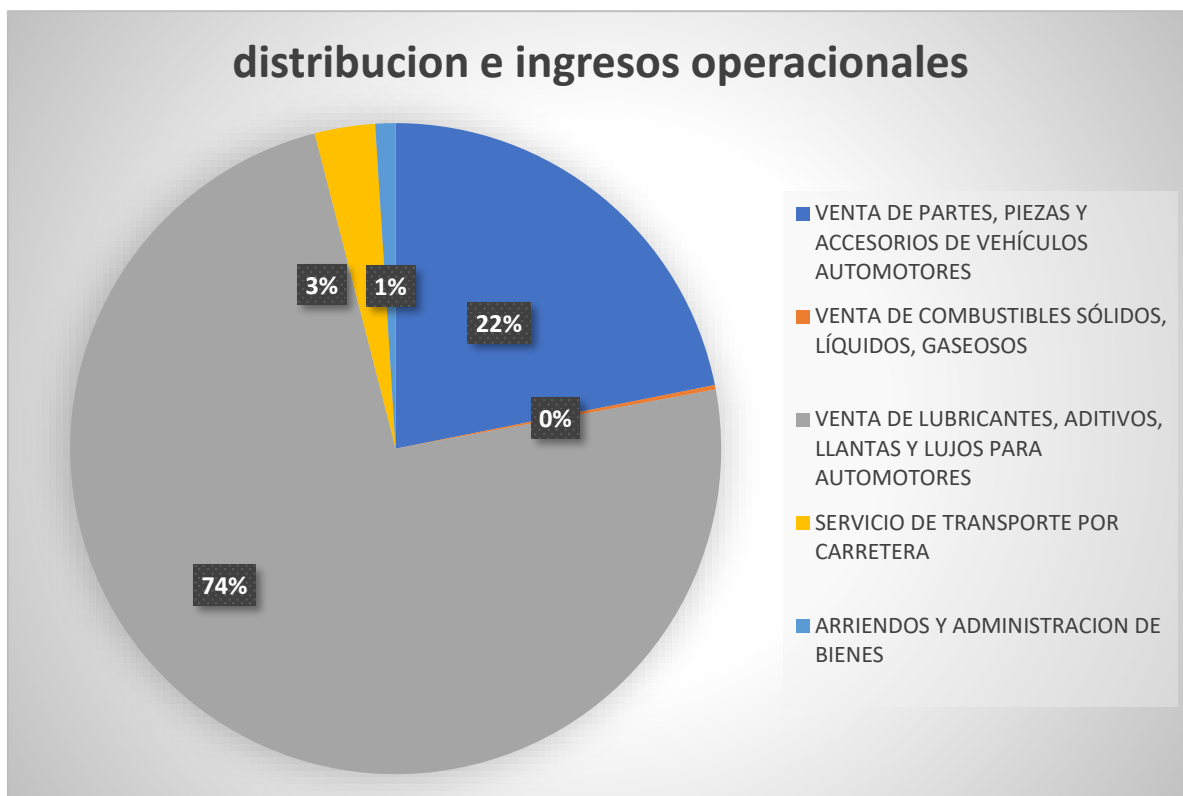
- Control estricto del gasto operativo.
- Seguimiento permanente a la rotación de cartera.
- Optimización de inventarios para reducir inmovilización de capital.
- Evaluación de rentabilidad por unidad de negocio.
- Protección del margen en un entorno altamente competitivo.

A pesar de los desafíos comerciales y logísticos del periodo, la Cooperativa logró cerrar el ejercicio con resultado positivo, fortaleciendo su estructura patrimonial y asegurando el cumplimiento de todas sus obligaciones financieras.

Los excedentes generados serán aplicados conforme a la normatividad cooperativa vigente y a las decisiones de la Asamblea de Asociados, garantizando reinversión estratégica y sostenibilidad a largo plazo.



En esta grafica se observa que la distribución de lubricantes sigue siendo el



principal ingreso de la cooperativa con el 74% del total de ingresos operacionales.

### Reflexión Financiera 2025

Si bien el ejercicio 2025 cerró con resultados financieros positivos, es importante precisar que una parte significativa de los excedentes provino de actividades complementarias tales como dividendos recibidos de Alquet Distribuciones S.A.S., Sandesol S.A. E.S.P. y Organización Terpel S.A., así como de la utilidad generada por la venta del vehículo carrozanque.

La actividad misional de la Cooperativa —comercialización de lubricantes, filtros y productos de embellecimiento— aportó aproximadamente el 18% de la utilidad total del ejercicio. Este resultado se vio impactado por un entorno de competencia agresiva, presión en márgenes y deterioro de cartera, factores que limitaron la rentabilidad operativa del negocio principal.

Este análisis refleja la necesidad de fortalecer la eficiencia comercial, mejorar la gestión del riesgo crediticio y optimizar la estructura de costos del negocio misional, con el propósito de incrementar la contribución directa de la actividad principal a los resultados financieros futuros.

La solidez financiera alcanzada en 2025 brinda estabilidad institucional; sin embargo, el reto estratégico para 2026 será consolidar una mayor generación de valor desde la



operación core del negocio, reduciendo la dependencia de ingresos extraordinarios y fortaleciendo la rentabilidad estructural de la Cooperativa.

**COOPERATIVA DE DISTRIBUIDORES DE DERIVADOS DEL PETROLEO**  
**COODEPETROL**  
ANALISIS FINANCIERO  
COMPARATIVO POR LOS AÑOS 2025-2024  
CIFRAS EXPRESADAS EN PESOS COLOMBIANOS

| CIFRAS ECONOMICAS          |          |                |                |               |        |
|----------------------------|----------|----------------|----------------|---------------|--------|
|                            |          | 2025           | 2024           | VARIACIÓN     | %      |
| Activo Corriente           | AC       | 5.660.732.756  | 4.646.934.404  | 1.013.798.352 | 17,91% |
| Pasivo Corriente           | PC       | 2.407.104.115  | 2.041.834.732  | 365.269.383   | 15,17% |
| Activo Total               | AT       | 8.791.885.380  | 7.900.461.270  | 891.424.110   | 10,14% |
| Pasivo Total               | PT       | 2.812.743.741  | 2.510.605.025  | 302.138.716   | 10,74% |
| Patrimonio                 | PTR      | 5.979.141.639  | 5.389.856.245  | 589.285.394   | 9,86%  |
|                            |          | 2025           | 2024           | VARIACIÓN     | %      |
| Ingresos Operacionales     | IO       | 18.419.432.549 | 15.102.160.762 | 3.317.271.787 | 18,01% |
| Ingresos Totales           | IT       | 18.860.276.717 | 15.163.285.891 | 3.696.990.825 | 19,60% |
| Excedente Operacional      | EO       | 570.052.978    | 429.115.027    | 140.937.951   | 24,72% |
| Excedente del Ejercicio    | EE       | 623.280.582    | 178.895.058    | 444.385.524   | 71,30% |
| INDICADORES FINANCIEROS    |          |                |                |               |        |
|                            |          | 2025           | 2024           | VARIACIÓN     |        |
| Razón Corriente            | AC / PC  | 2,35           | 2,28           | 0,08          |        |
| Capital de Trabajo         | AC - PC  | 3.253.628.641  | 2.605.099.672  | 648.528.969   |        |
| Rotación Activo Total      | IT / AT  | 2,15           | 1,92           | 0,23          |        |
| Nivel de Endeudamiento     | PT / AT  | 31,99%         | 31,78%         | 0,21%         |        |
| Margen Operacional         | EO / IO  | 3,09%          | 2,84%          | 0,25%         |        |
| Margen Neto                | EE / IT  | 3,30%          | 1,18%          | 2,12%         |        |
| Rendimiento del Patrimonio | EE / PTR | 10,42%         | 3,32%          | 7,11%         |        |
| Rendimiento del Activo     | EE / AT  | 7,09%          | 2,26%          | 4,82%         |        |

Este cuadro muestra el resumen de las cifras económicas de los estados financieros 2025-2024 y los indicadores financieros más relevantes que demuestran la solides de la cooperativa con indicadores positivos en los dos últimos años.



## Cumplimiento Normativo y Responsabilidad Fiscal

Durante 2025 se garantizó:

1. Cumplimiento integral de obligaciones tributarias.
2. Presentación oportuna de reportes ante entidades de supervisión.
3. Gestión transparente y alineada con buenas prácticas contables.
4. Administración austera y racional del gasto.
5. Control interno y trazabilidad financiera.

La gestión económica del año reafirma que, incluso en escenarios de alta competencia y transformación del mercado, la disciplina financiera continúa siendo la base que sostiene la estabilidad institucional de Coodepetrol.

### SUPUESTO DE NEGOCIO EN MARCHA

En cumplimiento de lo dispuesto en las Normas de Información Financiera aplicables en Colombia y conforme a lo establecido en el Decreto 2420 de 2015 y sus modificaciones, la Administración evaluó la capacidad de Coodepetrol para continuar operando bajo el principio de negocio en marcha por un periodo no inferior a doce (12) meses posteriores al cierre del ejercicio 2025.

Dicha evaluación realizada por el Sr. Revisor Fiscal de la Cooperativa incluyó el análisis de la estructura financiera, niveles de liquidez, comportamiento del flujo de caja, cumplimiento de obligaciones financieras, tributarias y comerciales, así como la proyección razonable de ingresos y compromisos futuros.

Con base en esta revisión y en el dictamen emitido por el Revisor Fiscal, no se identificaron incertidumbres materiales que generen duda significativa sobre la capacidad de la Cooperativa para continuar en funcionamiento normal.

Los estados financieros han sido preparados bajo el supuesto de negocio en marcha, reflejando la estabilidad operativa, la suficiencia patrimonial y la sostenibilidad financiera de Coodepetrol.

Esta conclusión respalda la viabilidad institucional y permite a la Cooperativa continuar ejecutando sus planes estratégicos, fortaleciendo sus unidades de negocio y consolidando su crecimiento en el marco de la normativa cooperativa y societaria vigente en Colombia.

| INDICADORES                        | 2025          | 2024          |
|------------------------------------|---------------|---------------|
| <b>Patrimonio</b>                  | 5.979.141.639 | 5.389.856.245 |
| <b>Razón Corriente (solvencia)</b> | 2,35          | 2,28          |
| <b>Excedente del Ejercicio</b>     | 623.280.582   | 178.895.058   |



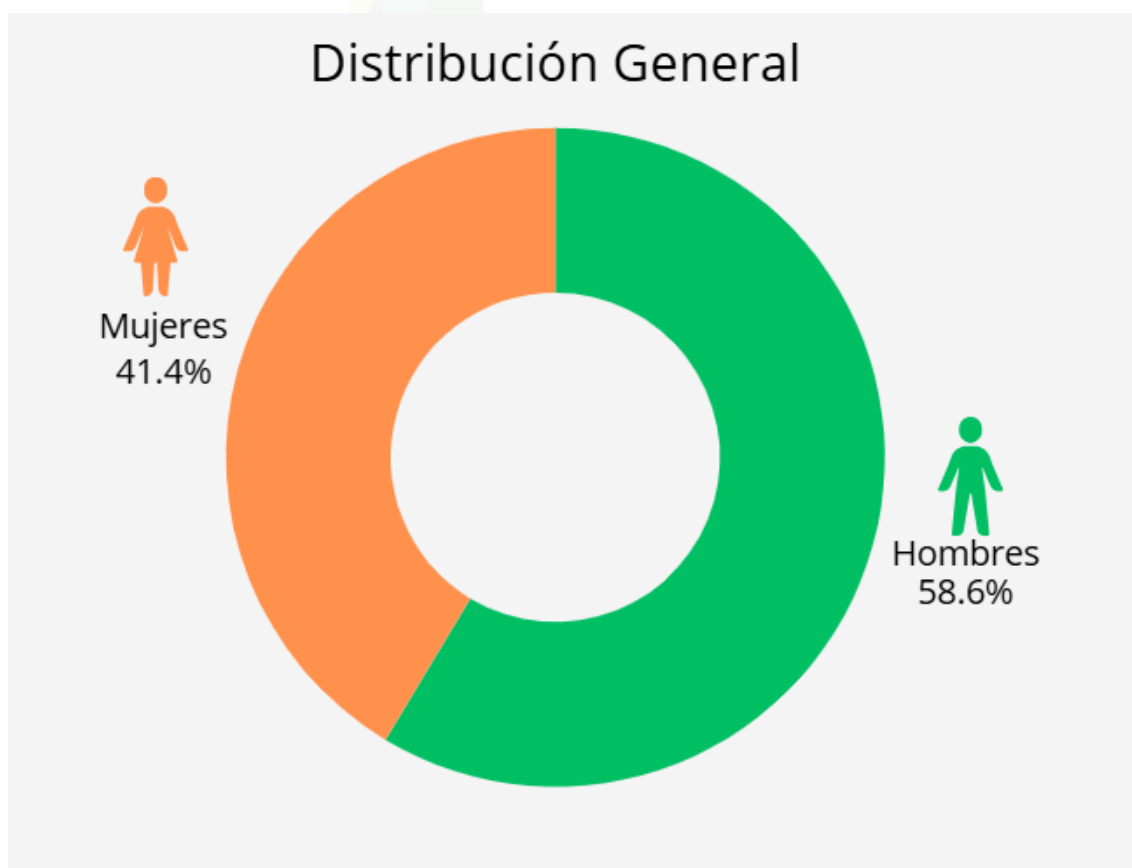
Observamos en esta tabla que los indicadores financieros demuestran que no hay deterioro patrimonial; no hay riesgo de insolvencia puesto que la liquidez es mayor a 1; y durante los dos últimos años se cerró con excedentes positivos.

#### D. GESTIÓN HUMANA – 2025

En Coodepetrol, el talento humano continúa siendo el eje central de la sostenibilidad institucional y el cumplimiento de los objetivos estratégicos. Durante el año 2025, la Cooperativa mantuvo una planta de **29 colaboradores**, quienes desempeñaron un papel determinante en la estabilidad operativa, la defensa comercial del canal y la adaptación a los retos logísticos y financieros del periodo.

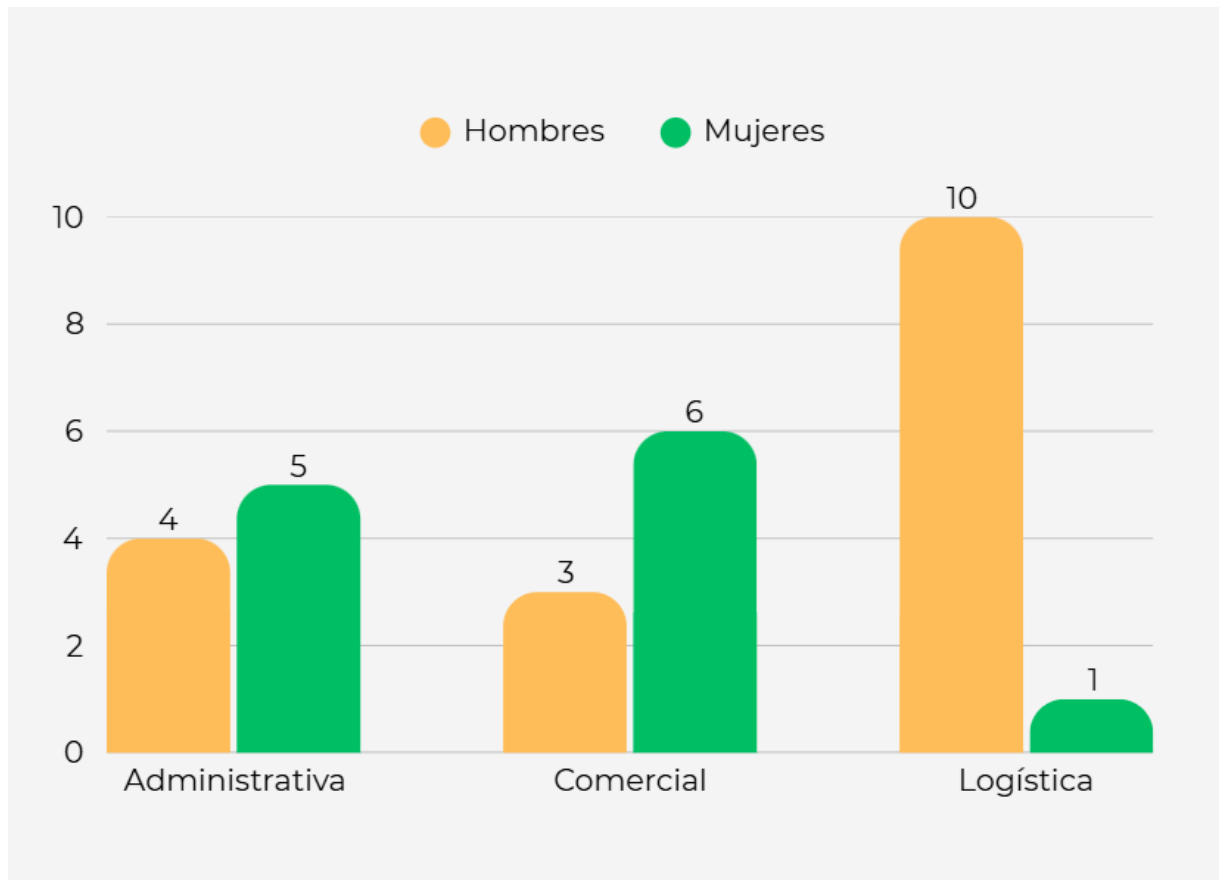
La estructura organizacional no presentó variaciones frente al año anterior, manteniéndose la siguiente distribución:

##### Distribución General



### Distribución por área

- Logística: 11 colaboradores (38%) (10 hombres – 1 mujer)
- Comercial: 9 colaboradores (31%) (3 hombres – 6 mujeres)
- Administrativa: 9 colaboradores (31%) (4 hombres – 5 mujeres)



Esta composición evidencia una participación equilibrada en áreas estratégicas como comercial y administrativa, y refleja el compromiso institucional con la inclusión y la equidad de oportunidades.

En 2025 la compañía contó con 29 colaboradores, evidenciando una participación femenina del 41% y masculina del 59%, lo que refleja una estructura relativamente equilibrada con oportunidades de fortalecimiento en diversidad. A nivel organizacional, la mayor concentración se encuentra en el área logística (38%), seguida de las áreas comercial y administrativa con un 31% cada una, mostrando coherencia con el enfoque operativo del negocio y un balance adecuado entre operación, generación de ingresos y soporte administrativo.

### Gestión Estratégica del Talento – 2025

Durante el año 2025, la gestión humana se enfocó en cuatro líneas estratégicas:



## **1. Fortalecimiento Técnico y Comercial**

Se desarrollaron jornadas de capacitación orientadas a:

- Actualización en portafolio de lubricantes y tecnologías híbridas.
- Formación en asesoría técnica especializada.
- Gestión de cartera y disciplina comercial.
- Cultura de servicio y atención al cliente.

En un entorno donde la competencia proviene incluso de proveedores directos, la profesionalización del equipo comercial se convirtió en una ventaja competitiva.

## **2. Cumplimiento Normativo y Seguridad Laboral**

La Cooperativa mantuvo cumplimiento integral en:

- Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).
- Afiliaciones y aportes al Sistema de Seguridad Social.
- Obligaciones laborales y parafiscales.
- Políticas de prevención de riesgos laborales.

No se presentaron contingencias laborales significativas durante el periodo.

## **3. Clima Organizacional y Sentido de Pertenencia**

En un año con presión operativa en logística y competencia comercial intensa, se priorizó:

- Comunicación interna clara.
- Coordinación interdepartamental.
- Reconocimiento al desempeño.
- Trabajo en equipo bajo enfoque cooperativo.

El compromiso del personal fue clave para superar las dificultades logísticas presentadas durante el periodo.

## **4. Productividad y Sostenibilidad Operativa**

La estabilidad en la planta de personal permitió:

- Control en los costos laborales.
- Continuidad en la curva de aprendizaje.
- Mayor eficiencia en ejecución de procesos.
- Reducción de rotación y pérdida de conocimiento organizacional.
- Final del formulario



## DESARROLLO DEL AREA DE GESTIÓN HUMANA – 2025

Durante el año 2025, el Departamento de Gestión Humana consolidó una política integral orientada a la formación continua, el bienestar laboral y el fortalecimiento del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), en cumplimiento del marco normativo colombiano y de los principios cooperativos que rigen la organización.

La gestión del área se estructuró bajo un enfoque preventivo, formativo y de mejora continua, articulando acciones estratégicas en los siguientes ejes:

### ✓ **CAPACITACIONES Y FORMACIÓN**

En cumplimiento del Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019, se ejecutó el Plan Anual de Capacitación con el objetivo de fortalecer las competencias técnicas, prevenir riesgos laborales y promover una cultura organizacional segura y colaborativa.

Durante la vigencia 2025 se desarrollaron, entre otras, las siguientes acciones formativas:

- Prevención de caídas: sensibilización sobre riesgos a nivel y en alturas.
- Comunicación y relaciones interpersonales: fortalecimiento del trabajo en equipo y el clima organizacional.
- Formación integral de la Brigada de Emergencias: capacitación en primeros auxilios, evacuación y atención de emergencias.
- Almacenamiento, orden y aseo: implementación de buenas prácticas operativas en bodega.
- Higiene postural y manejo manual de cargas: prevención de desórdenes musculoesqueléticos.
- Riesgo mecánico: prevención de lesiones en manos y extremidades.
- Manejo del estrés laboral: promoción del bienestar emocional y la salud mental.
- Riesgo público: fortalecimiento de la seguridad personal en contextos externos.
- Delito cibernético: sensibilización en seguridad digital, con el apoyo del Frente de Seguridad Empresarial de la Policía Nacional.
- Responsabilidades de los actores viales: formación en seguridad vial y cultura preventiva en la movilidad.

Estas acciones contribuyeron al fortalecimiento de las competencias del personal, incrementando la capacidad de respuesta frente a riesgos operativos, físicos y tecnológicos.

### ✓ **BIENESTAR Y SALUD LABORAL**

Bajo un enfoque preventivo y de promoción de la salud, se implementaron programas orientados al bienestar físico, mental y social de los colaboradores:

- Mediciones higiénicas ocupacionales y mejoras en las condiciones de iluminación en puestos de trabajo.
- Jornadas de masajes terapéuticos en alianza con la Caja de Compensación Comfenalco.
- Actividades de integración como bailo terapia y pausas activas.
- Jornadas de tamizaje cardiovascular para la detección temprana de factores de riesgo.

Estas acciones impactaron positivamente en la disminución del ausentismo, el mejoramiento del clima organizacional y el fortalecimiento de la cultura de autocuidado.



### ✓ **CELEBRACIÓN DE FECHAS ESPECIALES E INTEGRACIÓN**

Con el propósito de fortalecer el sentido de pertenencia, la identidad cooperativa y la cohesión organizacional, se desarrollaron actividades de integración tales como:

- Celebración del Día de la Mujer, Día del Hombre y Día de la Madre.
- Jornada institucional con motivo del Día del Amor y la Amistad.
- Celebración del Día de los Niños, con entrega de obsequios a los hijos de los colaboradores.

Estas iniciativas fomentaron el reconocimiento, la motivación y el compromiso del talento humano con la organización.



### ✓ **AVANCES EN SISTEMAS DE GESTIÓN**

Durante 2025 se continuó fortaleciendo el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), asegurando:

- Cumplimiento de estándares mínimos legales.
- Ejecución del Plan Estratégico de Seguridad Vial.
- Desarrollo del plan anual de actividades con la ARL Colmena.
- Actualización de matrices de riesgo y planes de mejora.

El cumplimiento normativo fue monitoreado de manera permanente, garantizando trazabilidad y documentación adecuada.



## ✓ **GESTIÓN DE INCIDENTES Y SEGURIDAD LABORAL**

En materia de seguridad laboral, durante el año 2025 se registraron:

- Un (1) accidente laboral leve, gestionado oportunamente bajo protocolo y cerrado sin secuelas.
- Cero (0) casos de enfermedades laborales reportadas.

Estos indicadores reflejan la efectividad de los controles preventivos implementados y la consolidación de una cultura de seguridad organizacional.

Estos resultados evidencian la efectividad de los controles preventivos implementados.

## ✓ **ACTIVIDADES DESTACADAS**

Se desarrollaron iniciativas complementarias orientadas al fortalecimiento del talento humano:

- Conferencias y talleres, enfocada en habilidades comunicativas.
- Jornada de integración en sede recreacional, promoviendo cohesión y trabajo en equipo.

## **CONCLUSIÓN GESTIÓN HUMANA 2025**

La gestión desarrollada durante el año 2025 permitió consolidar un modelo de Gestión Humana orientado a la prevención, el desarrollo integral del talento y la sostenibilidad organizacional.

La ejecución disciplinada de los planes de capacitación, bienestar y seguridad laboral fortaleció la cultura de autocuidado, mejoró el clima organizacional y garantizó el cumplimiento de la normatividad vigente.

Bajo el liderazgo de la Ingeniera Natalia Mejía, el área de Gestión Humana y de Seguridad y salud en el trabajo, continúa posicionándose como un pilar estratégico de la organización, promoviendo una cultura basada en el respeto por el talento humano, la responsabilidad social y el crecimiento institucional sostenible.

## **5. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y JURÍDICA – 2025**

Durante el año 2025, Coodepetrol fortaleció su estructura administrativa y jurídica, consolidando un modelo de gestión orientado al cumplimiento normativo, la mitigación de riesgos y la protección integral de los activos institucionales. En un entorno regulatorio cada vez más exigente, la Cooperativa mantuvo estándares de control, transparencia y buen gobierno alineados con la normatividad colombiana aplicable al sector cooperativo.

### **1. Gestión Jurídica y Cumplimiento Normativo:**

**Representación Legal y Defensa Institucional:** Se garantizó la adecuada representación jurídica de la Cooperativa en todos los procesos administrativos, contractuales y laborales en los que fue parte o vinculada,



asegurando la defensa efectiva de los intereses institucionales y la prevención de contingencias legales significativas.

**Cumplimiento Normativo y Regulatorio:** Se dio cumplimiento a las disposiciones establecidas por la Superintendencia de la Economía Solidaria, manteniendo actualizados los reportes obligatorios y garantizando la adecuada presentación de información financiera y administrativa.

**Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR):** Se continuó con la implementación y monitoreo permanente de matrices de riesgo operativo, financiero y reputacional, fortaleciendo los controles internos y la trazabilidad de procesos críticos.

**Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SARLAFT):** Durante 2025 se mantuvo la aplicación rigurosa de procedimientos de debida diligencia, actualización de bases de datos, monitoreo de operaciones y cumplimiento de reportes ante las autoridades competentes, asegurando una operación transparente y alineada con la regulación vigente.

**Protección de Datos y Propiedad Intelectual:** Se mantuvo la observancia de la Ley 1581 de 2012 en materia de protección de datos personales, así como la protección de derechos de autor y uso legal de contenidos y herramientas tecnológicas.

## 2. Gestión Administrativa y Operacional:

**Aseguramiento de Activos:** Se mantuvo vigente la cobertura de pólizas para bienes muebles, inmuebles, inventarios y responsabilidades, garantizando protección ante riesgos operativos y contingencias.

**Gestión Tecnológica y Licenciamiento:** Se aseguró la vigencia de licencias de software, plataformas contables y herramientas tecnológicas necesarias para la operación, fortaleciendo la continuidad del negocio y la modernización administrativa.

**Infraestructura y Mantenimiento:** Se ejecutaron mantenimientos preventivos y correctivos en instalaciones físicas, garantizando condiciones adecuadas de operación y seguridad para el equipo de trabajo.

**Control Interno y Debida Diligencia Comercial:** Se reforzaron procesos de verificación documental y análisis de riesgo en nuevas relaciones comerciales, especialmente en clientes y proveedores estratégicos, mitigando riesgos financieros y reputacionales.

**Gobernanza Corporativa:** Las decisiones administrativas y estratégicas se adoptaron conforme a los lineamientos de Buen Gobierno definidos por el Consejo de Administración, promoviendo principios de transparencia, responsabilidad y ética institucional.

## Conclusión Gestión Administrativa 2025

La gestión administrativa y jurídica del año 2025 permitió a Coodepetrol operar bajo un marco de cumplimiento sólido, control interno disciplinado y adecuada administración de riesgos.



En un entorno donde la regulación, la trazabilidad financiera y la transparencia son cada vez más determinantes, la Cooperativa reafirma su compromiso con la legalidad, la ética y la sostenibilidad institucional.

### 3. Datos Estratégicos y Posicionamiento de Coodepetrol

**Liderazgo Regional:** Coodepetrol continúa siendo la **única Cooperativa en la Región** con un objeto social enfocado en la distribución de productos derivados del petróleo y suministros para la industria automotriz y autopartista.

#### IMPACTO SOCIAL Y COOPERATIVO – 2025

Durante el año 2025, Coodepetrol reafirmó su compromiso con el modelo solidario colombiano, contribuyendo activamente al fortalecimiento del cooperativismo como instrumento de desarrollo económico y cohesión social.

**Cooperativismo en Colombia,** El sector solidario continúa siendo un actor relevante en la economía nacional, vinculando aproximadamente al 13% de la población colombiana a través de organizaciones cooperativas. En este contexto, Coodepetrol mantiene su posición como entidad generadora de empleo formal, dinamizadora del comercio regional y promotora de desarrollo sostenible dentro del sector de derivados del petróleo y autopartes.

**Aporte Económico Regional,** La Cooperativa contribuyó al fortalecimiento del ecosistema empresarial y cooperativo en los Santanderes, mediante:

- Generación de empleo estable.
- Dinamización del comercio local.
- Integración con aliados estratégicos.
- Participación activa en el tejido empresarial regional.

Su operación permitió mantener encadenamientos productivos que impactan proveedores, clientes, transportadores y servicios asociados, consolidando su papel como actor económico regional.

**Beneficio Social a los Asociados,** En coherencia con los principios cooperativos, la administración orientó su gestión a trasladar eficiencias operativas y beneficios económicos a los asociados, priorizando:

- Sostenibilidad financiera.
- Protección patrimonial.
- Transparencia en la gestión.
- Repartición de excedentes conforme a la ley.

La Cooperativa no solo opera con fines económicos, sino con propósito social, fortaleciendo el crecimiento colectivo y el bienestar común.

En el 2025 mantuvo el aporte a sus asociados en su bienestar social con las póliza de salud preventiva (AME) y la póliza de servicio fúnebre (san pedro) que se extiende a 5 miembros por asociado.



## Reflexión Social 2025

En un entorno de transformación del sector energético y alta competencia comercial, Coodepetrol ratifica que su mayor diferencial no es únicamente su portafolio, sino su identidad cooperativa.

El impacto social generado durante 2025 demuestra que el modelo solidario sigue siendo una alternativa viable, sostenible y estratégica para el desarrollo empresarial con enfoque colectivo.

## EVOLUCIÓN PREVISIBLE Y PROYECCIÓN FUTURA

### Conclusión del Ejercicio

El año 2025 permitió consolidar la estabilidad institucional de Coodepetrol en un entorno económico y sectorial altamente competitivo. La Cooperativa mantuvo su operación bajo criterios de sostenibilidad financiera, cumplimiento normativo y eficiencia administrativa, fortaleciendo su estructura organizacional y su posición en el mercado regional.

La gestión desarrollada durante el periodo estuvo alineada con los principios cooperativos, la disciplina financiera y el adecuado control de riesgos, garantizando continuidad operativa y generación de valor para los asociados.

### Evolución Previsible de la Cooperativa

De conformidad con el análisis estratégico realizado por el Consejo de Administración y la Gerencia, la evolución de Coodepetrol se proyecta sobre tres ejes fundamentales:

- ✓ **Sostenibilidad Financiera y Rentabilidad Controlada** Priorizando el equilibrio entre crecimiento comercial, control del gasto y optimización del capital de trabajo.
- ✓ **Diversificación y Expansión Comercial** Fortaleciendo el portafolio de productos y ampliando la presencia en nuevos segmentos del mercado automotriz y de derivados del petróleo.
- ✓ **Gestión Basada en Indicadores y Control de Riesgos** Consolidando un modelo de toma de decisiones soportado en análisis financiero, indicadores de desempeño y administración integral del riesgo.

La administración continuará ejecutando su direccionamiento estratégico bajo criterios de prudencia, transparencia y responsabilidad institucional.

### Propósito Institucional

El Consejo de Administración ratificó el propósito estratégico de la Cooperativa:

*Diseñar soluciones innovadoras y de alto impacto que generen valor económico y bienestar colectivo para nuestros asociados y clientes.*

Este propósito se desarrolla bajo principios de legalidad, ética empresarial y sostenibilidad.



## Retos Estratégicos 2026:

En atención al entorno competitivo y a la transformación del sector automotor, los principales retos institucionales se enfocan en:

- Mitigar impactos de inflación y variaciones del mercado energético.
- Fortalecer la rentabilidad de cada unidad de negocio.
- Adaptarse al crecimiento de tecnologías híbridas y eléctricas.
- Consolidar la marca propia como diferenciador estratégico.
- Optimizar el modelo logístico y comercial.

## Proyección Futura:

La Cooperativa continuará explorando y desarrollando negocios complementarios a la comercialización de derivados del petróleo, bajo criterios de viabilidad técnica y financiera.

Entre las líneas estratégicas proyectadas se destacan:

- Alianzas con centros de lubricación y embellecimiento.
- Fortalecimiento y expansión de la marca propia CDP.
- Desarrollo del canal E-commerce (mayorista y detallista).
- Programas de fidelización y beneficios para clientes recurrentes.
- Comercialización de kits especializados de mantenimiento automotriz.
- Incursión en productos biodegradables y eco-friendly.
- Innovación en presentaciones prácticas y de menor volumen.
- Estrategias de co-branding con clientes para impulsar rotación y recompra.

Estas iniciativas se evaluarán bajo análisis de rentabilidad, riesgo y sostenibilidad financiera, garantizando coherencia con el objeto social de la Cooperativa.

## Cierre Institucional:

Coodepetrol proyecta su crecimiento bajo un modelo de gestión responsable, cumplimiento normativo integral y disciplina estratégica.

La evolución institucional estará guiada por innovación, eficiencia operativa y compromiso cooperativo, consolidando su posicionamiento como actor relevante en el sector regional de derivados del petróleo y soluciones automotrices.

## DECLARACIONES DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 47 de la Ley 222 de 1995, el Consejo de Administración y la Gerencia dejan constancia de lo siguiente:

### ✓ Legalidad del Software – Ley 603 de 2000

Coodepetrol ha dado estricto cumplimiento a la Ley 603 de 2000, garantizando que el software utilizado en la Cooperativa cuenta con las licencias correspondientes y se encuentra debidamente autorizado para su uso.



La administración ha verificado que los programas contables, administrativos y operativos utilizados por la organización se encuentran legalmente adquiridos o bajo contratos vigentes de licenciamiento, asegurando el respeto por los derechos de autor y la propiedad intelectual.

#### ✓ Derechos de Autor y Propiedad Intelectual

En observancia de la Ley 23 de 1982 y la Decisión Andina 351 de 1993, la Cooperativa ha respetado las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor en relación con:

- Uso de material gráfico y publicitario.
- Plataformas tecnológicas.
- Contenidos digitales.
- Programas informáticos.

No se han presentado reclamaciones ni procesos relacionados con infracciones a derechos de autor durante el periodo 2025.

#### ✓ Cumplimiento de Obligaciones Laborales y Parafiscales

Durante el ejercicio 2025, la Cooperativa dio cumplimiento oportuno y completo a:

- Pago de salarios.
- Prestaciones sociales.
- Aportes al Sistema de Seguridad Social Integral (salud, pensión y riesgos laborales).
- Aportes parafiscales (Caja de Compensación, ICBF y SENA cuando aplica).
- Obligaciones derivadas del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

No existen pasivos laborales ocultos ni contingencias materiales que puedan afectar la estabilidad financiera de la Cooperativa.

#### ✓ Cumplimiento Tributario

La Cooperativa presentó oportunamente las declaraciones tributarias nacionales y territoriales, y se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, conforme a la normativa vigente.

#### ✓ Protección de Datos Personales

En cumplimiento de la Ley 1581 de 2012, la Cooperativa mantiene políticas de tratamiento de datos personales y mecanismos de protección de la información de asociados, clientes, proveedores y colaboradores.

#### ✓ Declaración Final

La Administración manifiesta que, durante el ejercicio 2025, Coodepetrol actuó conforme al marco legal aplicable a las entidades del sector solidario en Colombia, garantizando transparencia, legalidad y responsabilidad en su operación.



## CIERRE DEL INFORME DE GESTIÓN 2025

Al culminar la presentación del presente Informe de Gestión y exponer los aspectos más relevantes del ejercicio 2025, expresamos nuestro reconocimiento y gratitud a quienes hicieron posible el cumplimiento de los objetivos institucionales.

A la Junta de Vigilancia y a la Revisoría Fiscal, agradecemos su acompañamiento permanente, su rigurosidad técnica y su compromiso con la transparencia y el control, elementos fundamentales para la solidez y credibilidad de la Cooperativa.

Al equipo administrativo, comercial y logístico, extendemos un especial reconocimiento por su profesionalismo, disciplina y capacidad de adaptación en un entorno desafiante. Su dedicación diaria permitió sostener la operación, proteger la rentabilidad y fortalecer el posicionamiento institucional.

A nuestros asociados, reiteramos nuestro agradecimiento por la confianza depositada en la gestión del Consejo de Administración y la Gerencia. Su respaldo constituye el fundamento del modelo cooperativo y el motor que impulsa nuestro crecimiento colectivo.

Con responsabilidad, prudencia y visión estratégica, continuaremos trabajando por la sostenibilidad financiera, la innovación comercial y el fortalecimiento del modelo solidario, convencidos de que el trabajo conjunto es la base para consolidar un futuro institucional sólido y competitivo.

Coodepetrol reafirma su compromiso con la transparencia, la eficiencia y el desarrollo cooperativo, proyectándose hacia 2026 con determinación y responsabilidad.

**CON GRATITUD Y COMPROMISO,**

**ELIECER GARCIA SUAREZ**  
Presidente Consejo Administración

**LUIS FERNANDO SANCHEZ R.**  
Gerente

Firmes en el compromiso de hacer de COODEPETROL su "Proveedor de Confianza"



# COODEPETROL



TU PROVEEDOR DE CONFIANZA

## SÍGUENOS EN REDES:

  Coodepetrol



 [www.coodepetrol.com](http://www.coodepetrol.com)

**[www.coodepetrol.com](http://www.coodepetrol.com)** 

**AV. Quebrada Seca N°27-15**   
**Barrio San Alonso**

**3153370702** 