

Asunción, 21 de marzo del 2025

MEMORIA DEL DIRECTORIO

El Directorio de Tracto Agro Vial S.A.E., cumpliendo con el Código Civil y los Estatutos Sociales de la Sociedad, se dirige a los Señores Accionistas, a fin de presentarles la siguiente MEMORIA del DIRECTORIO, correspondiente al Ejercicio Comercial cerrado el 31 de diciembre del año 2024.

A continuación, resumimos las principales actividades y cuentas que componen nuestro Activo, Pasivo y el Cuadro de Estado de Resultados.

ACTIVO

El total de nuestro Activo ha crecido en Gs. 2.921.409.909, que representa prácticamente un aumento del 1% con respecto al año 2023.

El nivel de inventarios se mantiene prácticamente igual a pesar de la habilitación de una sede más en San Juan Misiones e incorporación de algunas nuevas líneas de productos de parte de proveedores con quien ya trabajábamos.

La empresa financia tractores, pulverizadores y otros equipos de mucho valor como plantadoras a 3 años de plazo porque la competencia nos obliga a adecuarnos a esas condiciones de mercado, sin embargo, hoy tenemos estrategias para aumentar nuestra facturación al contado o vía banco.

Ninguna de nuestras instalaciones y sedes de la empresa y sus rodados tienen hipoteca ni prenda. Las sedes alquiladas son las de Loma Plata, Filadelfia, donde las construcciones son nuestras, pero no los inmuebles, que por disposición de las Cooperativas no pueden ser transferidas. Igualmente, las sedes de Campo 9 y San Juan Misiones. En Campo 9 ya tenemos un inmueble de nuestra propiedad muy cerca del local donde actualmente estamos alquilando, sobre la ruta y el proyecto es construir nuestra propia sede en el año 2026/2027. Al día de la fecha la Sociedad sigue contando con 147.486 m2 de superficie, todos libres de prendas e hipotecas. De dicha extensión están construidas 41.000 m2.

PASIVO

Nuestro pasivo con respecto al año 2023 tuvo un incremento apenas del 0,7%.

Nuestra deuda con proveedores locales y del exterior han disminuido unos 3.000.000.000 Gs y nuestra deuda referente a préstamos con entidades financieras ha disminuido y seguiremos con esa política los próximos años.

Si podemos notar que parte del pasivo o deudas con entidades financieras, no corresponden a operaciones de préstamos, si no a documentos descontados como cheques y pagarés. En resumen, vamos disminuyendo deudas de préstamos financieros utilizando algunas acciones como descuento de documentos, que a su vez es un Activo con el que cuenta la empresa.

Eso se puede notar en el balance con una disminución de gastos financieros de más de Gs. 470.000.000 respecto al 2023.

Las deudas con proveedores del exterior son todas a corto plazo, ninguna más que a 120 días, sin embargo, la empresa con una mayor liquidez ya está optando en la negociación de algunas compras al contado y eso se puede notar en la disminución de deudas con proveedores internacionales como así también la utilización de productos como el BNDES para financiar la compra a largo plazo, principalmente de aquellos productos que financiamos a nuestros clientes hasta 2 y 3 años.

PATROMINIO NETO

Nuestro Patrimonio Neto prácticamente se mantiene igual, pero con un Capital que pasó de 102.500.000.000 a 105.000.000.000 Gs, manteniendo el monto de reservas al mismo nivel

Como es de conocimiento de los Señores Accionistas, nuestra Empresa desde el inicio de sus actividades, nunca ha distribuido dividendos, siempre lo ha capitalizado totalmente. Desde el ejercicio 2024 y los próximos años, no tenemos pensado realizar capitalización, ni tampoco distribución de dividendos. Queremos centrarnos en los siguientes 2 a 3 años en terminar de sanear las cuentas incobrables y artículos obsoletos. Este proceso ya empezó por el año 2018 después de 35 años de trabajo y nunca haberlo hecho y estamos en la recta final. Actualmente la empresa no cuenta con más de 1.500.000.000 Gs aproximadamente de incobrables y como 6.000.000.000 Gs de mercadería obsoleta que aún no está confirmada al 100%, ya que tiene que pasar por varias revisiones del sector comercial y técnico. En los siguientes dos a tres años pretendemos limpiar el 100% con las utilidades, enviando a provisiones.

RESULTADO DEL EJERCICIO

La empresa tuvo un total de ventas por 204.904.000.000 Gs, que representa una disminución del 3,5% respecto al año 2023.

En el año 2024 hemos obtenido una utilidad de 3.073.091.620 Gs. como comentamos en la Memoria Anterior, luego de varias consultorías contratadas y el nuevo ERP SAP adquirido, la dirección de la empresa, cuenta con datos más precisos e inmediatos que le permite tomar una serie de decisiones efectivas y oportunas.

En el año 2024 ha afectado a la facturación de la empresa, principalmente el factor climático. La sequía en varias partes del sector agrícola y en el Chaco, ha desmotivado el ánimo del productor y frenado la inversión de éstos en tecnología y otros productos. El año 2024 también tuvimos con cosecha limitada lo que hizo que muchos productores, paguen deuda atrasada en el 2024 y no invirtieron en productos nuevos.

La utilidad hubiese sido mayor, sin embargo, se ha gastado mucho en el 2024, reformando y estructurando principalmente la nómina. La empresa contaba con casi 265 funcionarios y al cierre del 2024 contamos con 225 funcionarios. Es decir, se ha despedido más de 40 personas, lo que conlleva un gran gasto para la empresa, y eso sin afectar la operativa y aumentando las ventas. También hemos gastado en la nueva imagen de la empresa, con muchas reparaciones y reformas en todas las sucursales.

El objetivo en los próximos años como mencionamos es destinar la utilidad a provisiones para incobrables y mercaderías obsoletas para dejar el 100% la empresa saneada e ir elevando la rentabilidad neta, siguiendo con la política de reducción de deudas, optimización de recursos, disminución de gastos y la implementación de estrategias comerciales para aumentar ventas.

ANALISIS DE MERCADO, INVERSIONES Y PROYECTOS A FUTURO

Empezamos analizando la situación actual del mercado, podemos resumir que el sector agropecuario hoy no está en su mejor momento, nuevamente porque somos altamente dependientes del clima. Si bien vemos un año muy parecido al año 2024, estamos convencidos que el año 2025 será mejor. Hoy nos vemos en una situación donde el productor aún no ha negociado la soja y por lo tanto no está haciendo inversiones, especulando el aumento de precios de los commodities. Pero sabemos que es temporal y en unos días más se reactivará el movimiento del mercado. La zafriña viene bien, en partes del país, el maíz no, pero si la soja. Las lluvias en el Chaco están empezando a llegar y los precios de la carne y otros commodities están estables.

La inflación y el tipo cambiario son cosas que no nos preocupan, ya que son factores que lo consideramos muy estables en nuestro país.

Nuestra empresa tiene una VISION estratégica bien definida y clara, y en base a ese norte consideramos necesarias ciertos proyectos que mencionamos a continuación, con el objetivo de disminuir deudas, bajar nuestro nivel de inventario y elevar nuestro margen neto.

- Seguiremos con la política de disminuir gastos operativos, administrativos y comerciales este año 2025, como explicamos anteriormente, sin afectar la operativa de la empresa y manteniendo o incrementando las ventas. No tenemos pensado la incorporación de nuevas marcas, si no trabajar mejor las que tenemos, donde podemos sacarle mucho más provecho. Por otro lado, siempre caminando para cumplir nuestra visión, hay negociaciones importantes con marcas premium del exterior, para elaborar proyectos a largo plazo que le dará un salto importante de facturación a Tracto.
- Se ha reestructurado el departamento de marketing y estamos dando mucho enfoque a la venta digital, al marketing digital, marketing 360, web, ecommerce, con estrategias y kpis bien definidos, un trabajo en conjunto con nuestro departamento comercial.
- En octubre del 2024 comenzamos a trabajar una reestructuración de nuestro departamento de servicio, estamos creando el departamento de Post Venta, que nos permitirá descentralizar nuestro taller en Mariano Roque Alonso y fortalecer con menos gente los talleres de las sucursales que están más cerca del productor, mejorando nuestro nivel de servicio, disminuyendo gastos de viaje e incrementando la facturación en servicios de la empresa.
- Se ha reestructurado el departamento de Cobranza, mejorando, o mejor dicho disminuyendo considerablemente el promedio de días de cobro, apuntando a una mayor liquidez.

- Estamos analizando opciones con diversos proveedores para la reimplementación del ERP completo o por sectores, incluyendo la inteligencia artificial para la recolección de datos y toma de decisiones.
- Como mencionamos arriba, contable y administrativamente se está trabajando en forma interna en la optimización de recursos y procesos para la disminución de gastos. Con este trabajo en el año 2024 hemos disminuido el gasto operativo en 1.560.000.000 gs anual. Optimizando procesos, digitalizando y con la incorporación de la tecnología.
- Se establecieron nuevas políticas del control y manejo de stock, con el objetivo de bajar nuestro nivel de inventario. Ese proceso empieza con la operativa y análisis del departamento de compras, la distribución y la logística e inventarios periódicos con auditorias en todas las sedes. Independiente a este trabajo se está reorganizando y ordenando el stock, contribuyendo la limpieza de artículos obsoletos que venimos realizando hace unos años.
- Estamos en varios proyectos pequeños con el departamento de TI, analizando la incorporación de Bots por ejemplo, para cobranzas, respuestas automatizadas y llamadas a clientes. Y otros productos que nos ayudan a agilizar procesos dentro de la compañía.
- La empresa no tiene proyectado habilitar nuevas sedes, pero si se ha adquirido algunos lotes en zonas estratégicas donde a mediano plazo serán claves para la habilitación de puestos de venta y servicio.

CONCLUSION:

Señores accionistas, como es de conocimiento de ustedes el próximo 5 de mayo nuestra empresa estará cumpliendo 39 de vida empresarial. El directorio por este medio desea expresarles su profundo agradecimiento por la confianza y el respaldo que siempre ha recibido de la masa societaria de Tracto Agro Vial S.A.

Hoy podemos decir que hasta la fecha estamos cumpliendo a cabalidad con los objetivos que nos hemos trazado al constituir nuestra querida empresa Tracto. Hemos cumplido con el país, con el gran apoyo que hemos brindado a todos los Productores y Empresas Constructoras Viales con líneas de créditos importantes y un servicio técnico y de repuestos de primer nivel, hemos cumplido a cabalidad con todos los entes financieros que desde el inicio de nuestras actividades nos han apoyado con mucha solvencia, hemos cumplido con todos nuestros clientes porque creemos que en todo este tiempo les hemos prestado un servicio técnico y de repuestos con mucha responsabilidad y antes que nada con mucha honestidad, hemos cumplido con el fisco, en razón de que siempre hemos pagado todos los impuestos en forma puntual.

¡Las inversiones y sus resultados que hoy ya tenemos a la vista y son bien claros y muy alentadores!

Finalmente, por este medio, expresamos nuestro profundo agradecimiento a los Accionistas, a los funcionarios, a los Entes Financieros y a las distintas Fábricas de todo el mundo, quienes confían en Tracto Agro Vial S.A.E., para representar y distribuir sus productos; y en particular a Dios por las bendiciones recibidas, para el buen cumplimiento de nuestros objetivos.

Una satisfacción muy importante para el Directorio es haber logrado posicionar a Tracto Agro Vial S.A.E., en un lugar de privilegio en el mundo empresarial en nuestro País.

Atentamente

EL DIRECTORIO.