

*Proyec S.A.E.*  
**Memoria del Directorio**  
**Ejercicio Cerrado al 31 de Diciembre de 2.020**

El Directorio presenta a los accionistas, mediante el presente documento, su informe respecto al desempeño de la firma *Proyec S.A.E.* durante el ejercicio fiscal del año 2.020.

Este año ha sido muy diferente, a mediados de marzo llego el primer caso de Coronavirus en Paraguay e inmediatamente el Gobierno decreto la cuarentena en todo el país, obligándonos a encerrarnos y a cambiar drásticamente nuestra forma de vida y nuestra forma de hacer las cosas. El virus proveniente de China, rápidamente se propago por todo el mundo decretándose Pandemia mundial. Se cerraron las fronteras, puertos, aeropuertos, fábricas de proveedores, hospitales abarrotados, pánico en las personas. Afortunadamente pudimos ajustarnos a los protocolos de salud que exigía el M.S.P.B.S y continuar, ayudado por el Decreto Presidencial Decreto N° 3564/2020 del 27 de abril de 2020 en donde se exceptuaba a las personas afectadas a la ejecución de obras públicas, así como su cadena logística, preservando el distanciamiento social, pudimos avanzar con nuestras actividades. Durante todo este tiempo donde el movimiento diario fue escaso, nos propusimos en dejar en condiciones las máquinas para el servicio de alquiler y estructuras metálicas para estar preparados cuando la actividad comercial se reanude.

A pesar de toda la incertidumbre por la Pandemia es un inmenso orgullo para el Directorio de Proyec confirmar que en el 16 de marzo de 2020 iniciamos las operaciones comerciales en el nuevo local de *Proyec S.A.E* ubicado en Madame Lynch y Mónico Candia de la ciudad de Asunción y queda como anécdota que luego de haber planificado y proyectado durante muchos años, el 21 de marzo, 5 días después de la apertura y según Decreto Presidencial N° 3456/2020 se resolvía el aislamiento preventivo general por razones sanitarias, en todo el territorio nacional, a partir del día sábado 21 de marzo de 2020 (00:00 horas), hasta el día sábado 28 de marzo de 2020. El país entero quedo sin movimiento, quedándonos todos en casa.

El enfoque con este nuevo local fue separar nuestras actividades en 2 divisiones:

- 1- **Línea Liviana/Casa Central (LL)** maquinas hasta 1000kg. (venta, alquiler y reparaciones) ubicado en Madame Lynch 222 casi Mariscal López.
- 2- **Línea Pesada (LP)** Madame Lynch y Teniente Mónico Candia, maquinas desde 1000 kg en adelante (venta, alquiler y reparaciones). También centralizamos el almacén de repuestos en el nuevo local.

El 31 de enero cerramos las operaciones del local López de Filippi 2323.

Analizando el desempeño de los principales ámbitos de *Proyec S.A.E.*, en el Departamento Comercial, hemos logrado una facturación del 20% por encima de lo planificado. Nos involucramos cada vez más en proyectos de infraestructura a nivel país apoyando con las provisiones de equipos

para asfalto y trituración para la construcción de rutas. Somos líderes en provisión de plantas de asfalto (80 % del mercado) y estamos apuntando a lo mismo en equipos de trituración móvil.

En el ejercicio logramos cerrar 10 plantas de asfalto y 7 equipos de trituración, este último con un nuevo concepto de trabajo principalmente para producir la base para las rutas con los equipos de trituración que ponemos como opción simplificar el proceso ofreciendo ahorros considerables a los productores.

Hemos afianzado la relación con Manitou, logrando venta de 8 minicargadores + 2 manipuladores telescópicos. Estamos a la espera de poder recibir las nuevas retro palas que será un nuevo producto a nuestro portafolio de opciones. Esto debemos seguir trabajando para posicionar los equipos ya que la competencia es muy grande. También hemos reestablecido relaciones comerciales con la fábrica coreana Soosan, los mayores fabricantes de taladros de perforación para rocas en corea, compramos 1 unidad y trabajaremos para desarrollar la marca en el país.

Entre las marcas que más presupuesto nos lleva atender son Ammann, Rubble Master y Manitou. La primera consolidada en la parte de plantas y las demás en proceso de consolidar.

Con respecto a la actividad comercial en Línea Liviana, el alquiler y las ventas la calificación podría darse como aceptable. Hemos perdido bastante terreno en lo relacionado a esta línea de productos por causas de nuevos competidores y una deficiente gestión de venta y post-venta. Con relación a esto hemos trabajado en una reestructuración de todo nuestro sistema de trabajo que incluye ventas y post-venta, asignando responsables comerciales y post-venta por cada línea de productos (Línea Pesada y Línea Liviana).

Hemos incorporado una persona exclusivamente para licitaciones y garantías con las fábricas. El objetivo es comercialmente disponer de la información de todas las adjudicaciones de las empresas constructoras, llamados de adquisición y construcción que realiza el gobierno de tal modo a contactar a las adjudicadas y mejorar nuestra gestión de ventas. Y con respecto a las garantías que debemos enviar a las fábricas por las fallas de los equipos en la puesta en marcha para evitar retrasos e informes deficientes. Está demostrado que si esta actividad no es presentada en tiempo y forma la pérdida económica es muy grande.

Punto negativo fue no poder conseguir la adjudicación de 2 plantas de asfalto en licitación de MOPC. Se ha procurado hasta el último, pero no logramos torcer la decisión. Tampoco pudimos avanzar con la adjudicación de equipamiento para CDE. Licitación actualmente parada a la espera del dictamen de la DNCP.

En lo que respecta al Departamento Administrativo, hemos realizado cambios en la línea Gerencial en búsqueda de mejores resultados en lo que respecta a gestiones administrativas y financieras.

En el último trimestre del año y con la incorporación del nuevo Coordinador Administrativo hemos avanzado notablemente en controles documentales físicos y carga en sistema, también en los módulos a nivel sistema informático para las diferentes áreas de Administración. Un punto para mejorar es el cierre mensual y entrega de documentos a Contabilidad en fecha.

Debido al buen manejo y control de los ingresos y gastos hemos cancelado casi un 60% de los proveedores del exterior (Ammann - RM - Manitou - Keestrack), también cancelamos deudas con proveedores locales de antigua data en el pasivo de la empresa.

Hemos negociado y aprobado con un importante Banco de plaza un financiamiento para compra de terreno (alado de la parcela de *Proyec Línea Liviana*) con 6 meses de gracia y pagos trimestrales.

Se conformo efectivamente el departamento de compras - Poniendo un encargado del departamento, con el que trabajaremos para planificar las compras nacionales e internacionales y en conjunto con otros departamentos planificaremos las compras en búsqueda de no quebrar stock de repuestos y máquinas.

Demostrando el compromiso de todo el equipo de *Proyec*, la calificadora de riesgos mejoro nuestra calificación de pyBB- con tendencia Fuerte (+) a pyBBB- con tendencia Estable, para la Solvencia. Dicha calificación nos da herramientas para mejorar las negociaciones con la C.N.V y con los bancos de plaza buscando mejores condiciones de financiación.

En lo que respecta al Departamento Técnico, la división de nuestras operaciones en *Línea Liviana* y *Línea Pesada*, esto permitió enfocarnos más en las tareas del área y trabajar en locales exclusivamente para cada división y consiguiendo trabajar más enfocados en las actividades diarias. Un paso muy importante fue armar un plan de carrera dentro del taller de *Línea Liviana* y programar capacitación técnica en Mecatrónica que se realizara el año entrante.

El Plantel Técnico se pudo afianzar con los mantenimientos y reparaciones de máquinas dedicando más tiempo con información y comunicación con fábrica.

Los contratos de mantenimiento y reparaciones con los entes públicos cerramos satisfactoriamente.

Puntos para seguir mejorando son las entregas técnicas de maquinas en alquiler y disponibilidad de estructuras metálicas habilitadas para alquiler.

En el Departamento Técnico *Línea Pesada*, con los cambios realizados y enfocados a actividades



**Proyec**<sup>®</sup>  
S.A.E.

Vende y Alquila Equipos para Obras

específicas logramos acortar tiempos de mantenimiento de máquinas en nuestro taller y tiempo de respuesta a los clientes evitando máquina en campo paradas por mucho tiempo. Durante todo el año mantuvimos un equipo de técnicos a disposición para la gran cantidad de viajes que se presentaron y pudimos cumplir en tiempo gran parte. La organización y comunicación interna con otros departamentos ha mejorado y el trabajo del Back Office ágil dando soporte al personal de campo. Si bien hemos mejorado en la elaboración de diagnósticos, no nos cansaremos en seguir capacitando a nuestros técnicos buscando la mejora continua. Hemos intensificado este año las capacitaciones con fabrica por video llamada y también asistencias remotas a clientes. Esto demuestra nuestra adaptación a las nuevas tendencias.

Nuestra división *Línea Pesada* fue creada este año, ya identificamos puntos importantes para seguir trabajando:

- Falta de política clara de bonificación y/o incentivo por viaje.
- Falta de una política de cargos y salarios.
- Falta de la instalación del sistema de aire comprimido en taller.
- Falta de la ejecución del Lay-out en el taller.
- Aumentar la cantidad de móviles en función a la demanda de servicios técnicos.

A pesar de la pandemia del COVID 19, conseguimos mantener el 100% del plantel de funcionarios en servicio, si bien tuvimos que aplicamos algunas suspensiones laborales, al corto tiempo reincorporamos todo el plantel. También seguimos trabajando según los procedimientos de nuestra Certificación del Sistema de Calidad ISO9001:2015.

Con más aciertos que desaciertos, y una pandemia que al 31 de diciembre sigue evolucionando, nos queda claro que no bajaremos los brazos para seguir en el camino de mejora continua en la búsqueda de ser los mejores en lo que hacemos y seguiremos esforzándonos para que nuestro slogan *Maquinas Confiables* sea el reflejo un gran equipo de trabajo y transmitiendo al cliente final con hechos reales.

Fin de la Memoria del Directorio.

Lic. Rodrigo Sebastián Cazal Britos

Presidente

Proyec S.A.E.

**Proyec**<sup>®</sup>  
S.A.E.

Ing. Com. Orlando Pablo Cazal Britos

Vice Presidente

Proyec S.A.E.