

## Proyec S.A.E. Memoria del Directorio Ejercicio Cerrado al 31 de Diciembre de 2.022

El Directorio presenta, mediante este documento, su informe respecto al desempeño de la firma **Proyec S.A.E.** durante el ejercicio fiscal del año 2.022.

Durante este año, hemos continuado trabajando en el fortalecimiento y consolidación de nuestra organización en el rubro de la venta, alquiler y reparaciones de maquinarias para la construcción vial y civil. Hemos mantenido nuestro compromiso con la innovación y la mejora continua en cada una de nuestras áreas de trabajo.

Un gran paso para la empresa fue la culminación del **Protocolo Familiar**. Nos asesoró en este tan anhelado proyecto el equipo de negocios familiares de Ferrere Paraguay El objetivo principal fue establecer lineamientos que acompañen el proceso de profesionalización, desarrollo y crecimiento de Proyec, buscando preservar las relaciones familiares y empresariales, estableciendo mecanismos que acompañan el proceso de transición generacional, transmisión de la historia familiar y los valores empresariales a las siguientes generaciones.

En busca de la profesionalización de la empresa familiar, también iniciamos en este periodo los trabajos para la **Gobernanza Corporativa**, con el objetivo de distribuir y equilibrar los poderes entre todos los grupos de interés de la empresa (junta directiva, consejo de administración, accionistas, clientes, proveedores, empleados...) y establecer las normas y los procedimientos de toma de decisiones que deben seguirse. De esta manera buscamos **mejorar el rendimiento y la rentabilidad de la empresa** mediante la toma de decisiones de manera concertada, transparente y, sobre todo, controlada por todos los diferentes órganos de la empresa.

Analizando el desempeño de las principales áreas de **Proyec S.A.E.**, en el Departamento Comercial, nos propusimos incorporar nuevos comerciales en Línea Pesada y vendedores que estén constantemente visitando a clientes y sus obras. Seguimos desarrollando y evolucionando en el Servicio posventa y poniendo enfoque a ampliar y desarrollar mejor esta área.

En licitaciones como proveedores del estado, estratégicamente nos enfocamos a los Municipios quienes están comenzado su periodo de mandato y cuentan con muchos proyectos de inversión.

Somos líderes en provisión de plantas de asfalto, teniendo el 80 % del mercado y estamos apuntando a lo mismo en equipos de trituración móvil. Seguimos involucrándonos en proyectos de infraestructura a nivel país suministrando equipos de asfalto y trituración para la construcción de rutas. La venta de estos equipos se ha dado en un número menor a años anteriores ya que el mercado está abarcado en gran medida. Ahora nuestro enfoque es abastecernos de repuestos e insumos para cubrir la demanda posventa, así como fortalecer el Departamento Técnico que cubre las necesidades de estas máquinas.

Incorporamos un nuevo producto a nuestro portafolio: las retropalas Manitou. Las cuales han tenido una buena aceptación en el mercado por su precio/calidad, vendiendo rápidamente todas las unidades importadas y reponiendo nuestro stock.

Las marcas más importantes que distribuimos exclusivamente en el país son: Ammann, Rubble Master, Manitou, Stanley, Soosan, Tide Power, Sima, BHI, MOBA entre otras.

En lo que respecta al Departamento Administrativo, hemos avanzado notablemente en controles documentales físicos y carga en el sistema, también en los módulos a nivel informático para las diferentes áreas de Administración como: Compras, Proveedores, Cobranzas y entrega de documentos a Contabilidad en fecha.

Para un mejor control de los ingresos y egresos, hemos destinado una cuanta corriente bancaria solo para ingresos y otra cuenta corriente solo para egresos. También para las provisiones realizadas, este año abrimos una cuenta de inversión la cual nos permite generar intereses por destinar los fondos a esa cuenta (7.2% anual).

Mantuvimos nuestra calificación de riesgo en pyBBB- con tendencia Estable. Dicha calificación nos da herramientas para tener mejores condiciones de financiación.

Con referencia a nuestro stock de repuestos, establecimos el *PUNTO DE PEDIDO*, el sistema informático calcula la cantidad a gestionar la compra, evitando los quiebres de stock de repuestos, insumos y maquinas.

La división de nuestras operaciones en *Línea Liviana* y *Línea Pesada*, nos permitió enfocarnos mejor en las tareas de cada parte. Esta división de Líneas también benefició al Plantel Técnico, los cuales se especializaron con más información y comunicación con las fábricas.

En todas las áreas técnicas mantuvimos el ordenamiento, la limpieza y un equipo estable todo el año. En contrapartida se redujo la cantidad de operadores de maquinarias montadas como minicargadores, miniexcavadoras, montacargas y rodillos.

En el Departamento Técnico **Línea Pesada**, logramos trabajar más organizados en cuanto a las reparaciones de las máquinas, logrando diagnósticos técnicos más asertivos. También incorporamos herramientas especiales como el analizador de gases para plantas asfálticas, la cual nos permitirá mejorar el servicio al cliente.

Si bien hemos mejorado en la elaboración de diagnósticos, aún nos falta capacitar al personal en la operación del sistema informático y aspectos técnicos de las máquinas, para lograr resultados más certeros en el menor tiempo. Por otro lado, intensificamos las capacitaciones con fábrica por video llamada y también recibimos visitas de técnicos de fábricas para trabajos en campo y capacitaciones a nuestro equipo.

En lo que respecta al Departamento Técnico **Línea Liviana** el plantel de trabajo se mantuvo sin variaciones, esto facilitó la coordinación y el afianzamiento de los técnicos.

Por otra parte, se renovaron algunas maquinarias para alquiler como Apisonadores y Generadores, el siguiente paso serían las unidades hidráulicas.

Mediante una buena coordinación con el Departamento de Almacén, se redujeron los tiempos de espera de repuestos y reparaciones de máquinas para el alquiler y de terceros.

En el Departamento de Talento Humano seguimos en la senda de desarrollar al máximo nuestro capital humano, cumpliendo los objetivos organizacionales gracias al impulso a mediano y largo plazo del talento con el que contamos.

Cuidando el Patrimonio de Proyec SAE, hemos impartido talleres teórico-prácticos para hacer frente a situaciones de emergencia creadas por incendios, creando brigadas de Combate Contra Incendios, comunicación al Cuerpo de Bomberos y de Evacuación del edificio. Se confeccionó un instructivo contra nociones básicas respecto a las condiciones que se presentan en un incendio y como enfrentarlas.

Seguimos trabajando en busca de mejorar la satisfacción del cliente y los procedimientos de nuestra Certificación del Sistema de Calidad ISO 9001:2015 renovada en el mes de Junio.

Con más aciertos que desaciertos, nos queda claro que nuestro camino es la mejora continua y la búsqueda de ser los mejores en lo que hacemos. Seguiremos esforzándonos para que nuestro slogan ***Máquinas Confiables*** se refleje con hechos reales y sea el resultado de la eficiencia de un gran equipo de trabajo.

Fin de la Memoria del Directorio.

Lic. Rodrigo Sebastián Cazal Britos  
Presidente  
Proyec S.A.E.

Ing. Com. Orlando Pablo Cazal Britos  
Vice Presidente  
Proyec S.A.E.