

MEMORIA DEL DIRECTORIO

De conformidad con lo dispuesto en los Estatutos Sociales y las Normas Legales vigentes, cumplimos en someter a consideración de los Señores Accionistas de ROSANTI SOCIEDAD ANÓNIMA EMISORA DE CAPITAL ABIERTO la Memoria del Directorio, el Balance General, el Cuadro de Resultados e Informe del Síndico correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2024.

A continuación, presentamos un resumen de la gestión por áreas que nos permitió alcanzar los resultados obtenidos en el presente ejercicio:

AREA ADMINISTRATIVA

Durante el año 2024, continuamos con la senda de crecimiento sostenido, reforzando nuestra posición en el mercado y optimizando la eficiencia en la administración de los recursos.

La solidez financiera de la empresa se vio reflejada en una rentabilidad sobre el capital del 16,52% y una rentabilidad sobre los activos de los 5,75%, indicadores que demuestran la correcta gestión y manejo de los recursos. Así mismo el resultado obtenido presenta un incremento del 15,04% respecto al ejercicio anterior.

Los resultados financieros positivos permitieron nuevas inversiones en infraestructura y tecnología, financiadas en su totalidad con recursos propios, fortaleciendo la operatividad y la propuesta de valor del Centro Comercial.

Se realizaron mejoras significativas en las instalaciones, buscando siempre mejorar la experiencia de los clientes. Estas inversiones han sido claves para reforzar nuestra competitividad y consolidar nuestra posición como un referente en la industria.

Uno de los hitos más importantes del año fue la adquisición de un terreno de 40.000 m² ubicado frente mismo al Centro Comercial, con una inversión de USD 6,5 millones.

Esta operación fue financiada mediante la emisión de bonos en el mercado bursátil, un aporte propio de la empresa y un préstamo otorgado por el Banco Itaú.

La adquisición estratégica del inmueble, nos permitirá expandir nuestras operaciones y el desarrollo a futuro del shopping, consolidando la figura de centro urbanístico de uso mixto, con el respectivo impacto esperado en el área de influencia del Centro Comercial.

Mantuvimos nuestro compromiso con la responsabilidad social empresarial, realizando activas campañas con diferentes actores sociales como el Ministerio de la Niñez y Adolescencia, Ministerio de Salud para las jornadas de Vacunación, acciones de cuidado del medio ambiente con alianzas estratégicas con empresas reconocidas del medio, así también colaborando con la Oficina de Empleos de la ANR mediante ferias de empleo, estableciendo convenios de cooperación con la Municipalidad de San Lorenzo el Servicio Nacional de Promoción Profesional (SNPP), comisiones vecinales circundantes al Shopping. Además, continuamos brindando espacios para pasantías laborales a estudiantes de la zona. En el área de Talento Humano, seguimos apostando por el bienestar de nuestros colaboradores con beneficios como vales de compra, seguro médico privado, cobertura de gimnasio y programas de capacitación en atención al cliente, primeros auxilios y combate a incendios.

Nos espera un 2025 desafiante y optimista, donde la implementación de ideas innovadoras y estrategias sostenibles nos permitirá mantener el crecimiento continuo de la empresa. Seguiremos comprometidos con el desarrollo del entorno urbano en el que operamos, asegurando que nuestras inversiones y gestión generen valor para nuestros clientes, colaboradores y accionistas.

AREA COMERCIAL

El 2024 ha sido un año clave en la evolución de nuestro centro comercial, marcado por una renovación estratégica de marcas y la modernización de la imagen de nuestros locales. Estas acciones han permitido mejorar la experiencia del cliente, fortalecer la identidad del centro comercial.

Como parte de esta transformación, incorporamos marcas alineadas con las tendencias del mercado y las necesidades de nuestros clientes, tales como Dynasty Calzados, Óptica Mylan, Duo, O Boticario y Toku Importados. Asimismo, la llegada de Mostaza, La Milanese y Pura Pinta al patio de comidas ha sido clave en la ampliación de nuestra oferta gastronómica.

Estas incorporaciones han generado un incremento en el tráfico de clientes, atrayendo nuevos visitantes y fidelizando a los habituales.

La modernización de algunos locales también ha jugado un papel fundamental en la mejora de la experiencia de compra y el refuerzo de la identidad del centro comercial. Marcas como Sport House, Vago's, Maxi Cambios y Ueno Bank han renovado su diseño y concepto visual, brindando un entorno más moderno y atractivo.

Estos esfuerzos se han reflejado en un aumento del 6% en la afluencia de visitantes y un crecimiento del 19% en las ventas generales, con un repunte significativo en el sector gastronómico. Actualmente, el centro comercial cuenta con una ocupación del 100% en locales comerciales y el patio de comidas, lo que evidencia una fuerte demanda por parte de las marcas.

Finalizamos el año con la confirmación de nuevas empresas que se sumarán en 2025, entre ellas Adidas, Farmacity y Banco Itaú, fortaleciendo nuestra propuesta comercial.

Además, hemos desarrollado diversas iniciativas en colaboración con distintas marcas para generar atractivos adicionales para nuestros clientes, incluyendo ferias en pasillos, activaciones, exhibiciones de vehículos y ferias temáticas.

La combinación de estrategias comerciales efectivas y alianzas estratégicas nos ha permitido mantener la estabilidad del negocio y proyectar un crecimiento consolidado para el próximo año.

Desde la gerencia comercial, mantenemos el compromiso firme en seguir elevando los estándares de modernización y selección de marcas, fortalecer la oferta gastronómica y optimizar la experiencia de nuestros clientes.

Con esta visión, reafirmamos nuestro objetivo de consolidar al San Lorenzo Shopping como un referente comercial atractivo, moderno y dinámico, ofreciendo una experiencia única y en constante evolución.

AREA MARKETING

El 2024 fue un año de crecimiento consolidado para el San Lorenzo Shopping, superando nuevamente nuestros propios récords en todos los parámetros clave de medición. Logramos crecimiento significativo en tráfico, ventas, participación en campañas, calidad y cantidad de eventos, reforzando nuestro posicionamiento y estableciendo un nuevo desafío para el año que comienza.

El tráfico de visitantes registró un aumento considerable en comparación con el 2023, que ya había sido el mejor año en la historia del shopping. Este crecimiento refuerza nuestro compromiso de seguir ofreciendo experiencias únicas y diferenciadoras.

Una vez más, optimizamos el uso de los recursos disponibles, garantizando una ejecución eficiente de nuestras estrategias sin comprometer la inversión proyectada. Como en años anteriores, el Presupuesto de Marketing fue ajustado y redirigido estratégicamente para responder a otras inversiones prioritarias.

Acciones de Marketing y Experiencia del Cliente

A lo largo del año, desarrollamos exitosas iniciativas enfocadas en enriquecer la experiencia de nuestros clientes. Celebramos cada fecha especial con activaciones, regalos y promociones exclusivas, destacando la tradicional Fiesta de San Juan, que reunió a más de 24.000 asistentes, superando su propio récord de afluencia diaria en el shopping.

Además, lanzamos campañas de impacto social, como el reciclaje de tapitas, cartones y residuos, reforzamos nuestro compromiso con sectores vulnerables mediante la implementación del Día Silente y Empático para personas con TEA, y nos convertimos en un Shopping Pet Friendly, ampliando nuestra comunidad y generando valor agregado a la experiencia de compra.

Redes Sociales e Influencers

En el ámbito digital, implementamos con éxito una estrategia basada en el apoyo de 10 microinfluencers locales, personas comunes con perfiles atractivos y audiencias consolidadas, que contribuyeron a fortalecer nuestra comunicación y posicionamiento. También mantuvimos colaboraciones con influencers para la difusión de nuestras actividades y el apoyo a locatarios.

Gestión Interna y Relación con Locatarios

Para optimizar el funcionamiento de la Gerencia de Marketing, incorporamos un nuevo cargo operativo: la Jefatura de Marketing, que ya ha generado importantes mejoras en la gestión diaria.

Asimismo, brindamos un constante acompañamiento a los locatarios, fortaleciendo el vínculo a través de reuniones presenciales, videoconferencias y la creación de grupos de WhatsApp segmentados por marca y sector, facilitando la comunicación directa y efectiva.

Participación en la Cámara de Centros Comerciales del Paraguay

San Lorenzo Shopping también tuvo un rol activo en las actividades de la Cámara de Centros Comerciales del Paraguay, brindando apoyo en gestión de medios, diseño y organización de eventos. Entre ellas, resaltó la realización de una charla internacional en el Paseo La Galería, reforzando nuestro compromiso con el desarrollo del sector.

Cierre del Año y Proyecciones

El 2024 fue, sin duda, un año positivo y exitoso, impulsado por la dedicación y esfuerzo de todo el equipo de ROSANTI SAECA. Seguimos alineados con nuestros ejes estratégicos: tráfico, experiencia y ventas, y estamos preparados para encarar con todo un 2025 lleno de nuevos desafíos y oportunidades.

AREA OPERACIONES

A continuación, se detallan algunas acciones que se ejecutaron en el área:

Operaciones: Se realizaron trabajos enfocados a la experiencia del cliente, como fue la aislación de los techos, el cual cerramos el año con un total del 66% del techo, totalmente solucionado, las goteras ya no son un problema en las áreas tratadas.

Cambio de pisos levantados o rotos, el cual llevamos cambiados un 47% del total de las áreas comunes o pasillos, podemos resaltar entre los puntos clave el acompañamiento cercano de la renovación de infraestructura y nuevos locales que ingresaron o se remodelaron, como la ampliación de Verdad y consecuencia y la inclusión de Dynasti, además de lo que fue toda la construcción desde cero del nuevo local Pura Pinta, y la importancia de la inclusión de una marca como Mostaza, ya que todos presentaron desafíos para el área, para poder brindarles a estos clientes un apoyo total y profesional para su arribo al centro comercial.

También resaltar la importancia de la gestión en el seguimiento a los locatarios en diferentes procesos, como la limpieza de los ductos y campanas del sistema de extracción, control del estado de sus locales, iluminación de los mismos y mejora de ellos.

Eficiencia energética: Hemos realizado el mantenimiento general de todas nuestras iluminaciones, en sus diferentes situaciones, podemos decir que el 99% de las luminarias son led, optimizando el consumo energético.

Gestión de residuos y fumigación: se establecieron programas de reciclaje y reducción de residuos, promoviendo prácticas sostenibles en todo el centro comercial. Incorporar métodos operativos como la recolección del personal tercerizado de los locales gastronómicos, reciclaje de cartones con métodos de recolección específicos para cartones, y doble bolsa para residuos orgánicos, esto siendo parte fundamental del combate contra moscas.

En el área de fumigación, contamos con el apoyo de la empresa tercerizada, la cual nos provee un cronograma de todos los locales y áreas a tratar, dando asistencia y refuerzos en base a necesidad a locales gastronómicos y depósitos de basura, mas el apoyo de nuestro personal propio, con un trabajo en conjunto y coordinado, siendo la batalla principal eliminación total de moscas.

Además de las distintas normativas establecidas para ello, como instalación de más mata moscas, cortinas de viento, cortinas de PVC, mantener el área de servicio siempre cerrada, y lo que va de la mano la limpieza.

El área de limpieza, la empresa tercerizada ya lleva más de un año, con un muy buen desempeño del mismo, recibiendo una buena aceptación de nuestros clientes y locatarios, siempre hay puntos a mejorar a lo que le hacemos el seguimiento correspondiente.

Mantenimiento de áreas verdes: El centro comercial cuenta con áreas verdes o jardines, mantenerlas adecuadamente conlleva un tiempo y una experiencia muy importante, por ello se optó por tercerizar dicho mantenimiento, generando una diferencia importante con jardines bien cuidados y estéticos con sistemas de riego eficientes y el cuidado regular de plantas, contribuyendo también a la sostenibilidad.

Seguridad y CCTV: En el área de seguridad se implementaron nuevos procedimientos y manejos de situaciones enfocados a la mejor respuesta para el cliente, se tuvo un año eficiente pudiendo recuperar objetos robados o perdidos con el sistema de CCTV bastante mejorado y con el mantenimiento constante del mismo, cubriendo áreas cruciales para el buen control.

Mantenimiento: Tener planes de mantenimiento que contemplen la funcionalidad del centro comercial fue crucial para optimizar los recursos y darle prioridad a las diferentes necesidades presentadas en el año, como pinturas generales, reparaciones civiles generales, mantenimiento preventivo de los equipos de AA, luces, sanitarios, limpiezas preventivas de los desagües cloacales, limpiezas generales, todo enfocado al correcto funcionamiento y la mejor experiencia del cliente.

Somos conscientes que los estándares de calidad, servicio y control del centro comercial subieron, y debemos estar a la vanguardia para poder cumplirlos.

AREA INNOVACION Y DESARROLLO

El área de Innovación y Desarrollo, creada en agosto del 2024, tiene como objetivo identificar oportunidades y gestionar nuevos proyectos mediante la colaboración con todas las áreas, con el fin de mejorar productos y servicios existentes para la mejora continua, con un enfoque hacia el cliente y su experiencia.

Uno de los pilares fundamentales de nuestra estrategia para el próximo año es el proyecto de desarrollo de un nuevo centro comercial en ACCESO SUR, el cual se llevará a cabo en el año siguiente. Este proyecto no solo representa una inversión significativa en la infraestructura de la región, sino que también se erige como una oportunidad única para fortalecer la oferta comercial y atraer nuevas marcas que contribuyan al crecimiento económico y social de la zona. Desde el inicio, hemos dedicado nuestros esfuerzos a asegurar el éxito de este proyecto, enfocándonos en varias áreas clave:

1. Primera Etapa de Negociaciones con Locatarios: Las primeras conversaciones con locatarios han sido sumamente positivas. Hemos establecido relaciones de confianza con varias marcas que ven en este nuevo centro comercial un espacio ideal para expandir su presencia y conectar con una base de clientes cada vez más diversa y exigente.
2. Desarrollo del Anteproyecto con el Estudio de Arquitectura: El diseño del centro comercial está siendo desarrollado con un enfoque innovador y funcional, que no solo maximiza el espacio disponible, sino que también responde a las necesidades y expectativas de los futuros usuarios. El estudio de arquitectura ha trabajado de la mano con nuestro equipo para crear un proyecto que equilibre estética, accesibilidad y sostenibilidad.
3. Proyecto Ejecutivo: En paralelo, estamos avanzando con la planificación y el diseño detallado del proyecto ejecutivo. Esta fase es crucial, pues nos permitirá ejecutar el anteproyecto de manera eficiente y en tiempos óptimos, asegurando que el centro comercial cumpla con los estándares de calidad en cada fase de su construcción.

Además de este proyecto hemos participado en colaboración activa en el desarrollo del Master Plan para el nuevo terreno adquirido sobre RUTA 2. Aportando ideas, canalizando las sugerencias, investigando los mejores usos para el proyecto en conocimiento de las necesidades de nuestros clientes y de la zona.

En el marco del desarrollo del Plan de Acción para el área, hemos llevado adelante la elaboración del FODA, en una jornada de planificación colaborativa con funcionarios de todas las áreas del shopping, guiada por Profesionales especializados en el área de Dirección Estratégica.

Buscando incorporar soluciones tecnológicas hemos contactado con empresas de cartelería digital indoors, con quienes se está llevando adelante la implementación de pantallas digitales, previstas para el siguiente ejercicio. Además, hemos cerrado una alianza con SASPY incorporando el rubro de Lockers para compras internacionales.

Hemos buscado instalar alianzas con 3 Bancos de cabecera, ITAU, UENO y BNF. Con todos ellos hemos logrado beneficios exclusivos para nuestros clientes en locales del shopping durante la campaña de Fin de Año.

Se realizaron alianzas comerciales con marcas de consumo masivo quienes han apoyado la campaña de Navidad, como ser Lacta, Doddy, Alamo, CocoaBeach, y muchas otras mas.

Como parte de las acciones previstas, hemos desarrollado y lanzado la campaña de PET FRIENDLY, en alianza con PATITAS, marca líder en consumo de alimentos para mascotas. Este esfuerzo se enmarca dentro de nuestra visión de desarrollar espacios más inclusivos y respetuosos, promoviendo prácticas que contribuyan a la armonía entre las personas y sus mascotas.

Otra de las iniciativas desarrolladas fue el AGROMARKET, una feria que busca conectar a micro productores con el consumidor final. Esta iniciativa no solo beneficia a los productores al proporcionarles una plataforma para exhibir sus productos, sino también a los consumidores al ofrecerles acceso a productos frescos y de calidad.

Desde la Gerencia I&D reafirmamos el compromiso del área de crear y capitalizar oportunidades de crecimiento que sean sostenibles, rentables e innovadoras, contribuyendo al éxito y la expansión de la empresa en un entorno de negocios dinámico y competitivo.

CONCLUSIONES

Expresamos nuestra satisfacción por haber alcanzado los objetivos propuestos para el año 2024, consolidando el crecimiento y la posición de la empresa en el sector.

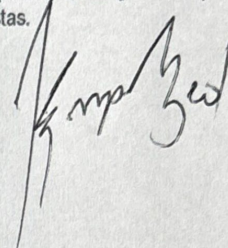
Agradecemos a todo el equipo del San Lorenzo Shopping por su compromiso y esfuerzo, así como a nuestros accionistas y clientes por su confianza.

Nos espera un 2025 desafiante y lleno de oportunidades, donde la implementación de ideas innovadoras y estrategias sostenibles nos permitirá mantener el crecimiento continuo de la empresa.

Seguiremos comprometidos con el desarrollo del entorno urbano en el que operamos, asegurando que nuestras inversiones y gestión generen valor para nuestros clientes, colaboradores y accionistas.

Muchas gracias

EL DIRECTORIO



ROSANTI S.A.E.C.A.
Sociedad Anónima Emisora de Capital /
Arrendamiento y Administración de Bienes Inmuebles
Ruta II Mcal. Estigarribia - Km. 15 Nro. 4041 o/ Spt
Teléfono: 588-4000 / 500-679 / 579-2