

MEMORIA DEL DIRECTORIO

De conformidad con los Estatutos Sociales y las normas legales vigentes, presentamos a la Asamblea de Accionistas de ROSANTI S.A.E.C.A. los estados financieros y la Memoria del Directorio del ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2025.

El presente documento detalla la gestión estratégica y operativa de cada área, cuyos esfuerzos permitieron el cumplimiento de los objetivos institucionales que se describen a continuación

ÁREA ADMINISTRATIVA

Durante el ejercicio 2025, la rentabilidad sobre el capital alcanzó un 23,54%, lo que representa un incremento de 4,58 puntos porcentuales respecto al año 2024, cuando se situaba en 18,96%. Si se considera la evolución desde 2023, donde la rentabilidad fue del 14,36%, el crecimiento acumulado alcanza un 63,9% en los últimos dos ejercicios.

Este comportamiento refleja una administración eficiente de los recursos propios, acompañada de una mejora sostenida en la generación de beneficios. La empresa ha logrado aumentar su capacidad de retorno sobre el capital aportado, consolidando una tendencia positiva que evidencia una política financiera prudente y un aprovechamiento adecuado del capital invertido.

En términos prácticos, ROSANTI S.A.E.C.A. genera actualmente Gs. 23,5 por cada 100 guaraníes de capital, lo que demuestra un fortalecimiento significativo en la rentabilidad de las inversiones de los accionistas.

La rentabilidad sobre los activos (ROA) se ubicó en 8,08%, superando el 6,60% registrado en 2024 y el 6,81% de 2023. Esto implica un crecimiento de 22,4% respecto al ejercicio anterior y de 18,6% frente a 2023, lo que confirma una mejora continua en la eficiencia operativa de la empresa.

Este indicador revela que ROSANTI ha incrementado la productividad de sus activos, logrando generar mayores beneficios con un volumen de recursos relativamente estable. El resultado también sugiere una gestión más racional de los activos fijos e inversiones, así como una mejora en la rotación y utilización del capital operativo.

En síntesis, los activos de la empresa han sido administrados con mayor efectividad, generando un retorno creciente y sostenible a lo largo del período analizado.

El resultado neto del ejercicio 2025 fue de Gs. 14.123.760.903, frente a Gs. 11.377.852.466 en 2024 y Gs. 8.614.659.636 en 2023. Esto representa un incremento del 24,15% respecto a 2024 y un crecimiento acumulado del 63,9% en relación con 2023.

La evolución positiva del resultado confirma que la gestión administrativa ha logrado fortalecer la rentabilidad global, mejorando el balance entre ingresos y egresos. Este desempeño refuerza la posición de ROSANTI S.A.E.C.A. como una empresa con alta capacidad de generación de valor y sustentabilidad financiera.

Durante el ejercicio 2025, el centro comercial ha llevado adelante importantes inversiones en infraestructura, destacándose la modernización del patio de comidas, con el objetivo de optimizar

la experiencia del visitante y fortalecer el posicionamiento de San Lorenzo Shopping como referente comercial y gastronómico.

Estas inversiones refuerzan el compromiso de ROSANTI S.A.E.C.A. con la innovación, el desarrollo sostenible y la creación de valor a largo plazo para los accionistas, locatarios y la comunidad en general.

Durante el ejercicio, la empresa mantuvo una estructura patrimonial sólida, con un 78,81% del total de activos financiado con recursos propios, y un nivel de endeudamiento del 21,19%, lo que representa una disminución respecto al 28,30% registrado en 2024.

Esta composición evidencia una reducción de la dependencia financiera de terceros y una mayor autonomía económica. El endeudamiento patrimonial pasó de 39,47% en 2024 a 26,89% en 2025, reflejando un equilibrio favorable entre deuda y capital propio. Asimismo, el grado de inmovilización del patrimonio descendió a 74,33%, indicando un uso más eficiente del capital en activos productivos.

En conjunto, estos indicadores confirman que la empresa mantiene una base patrimonial robusta, con márgenes de solvencia que aseguran estabilidad y capacidad para afrontar nuevos desafíos o proyectos de inversión.

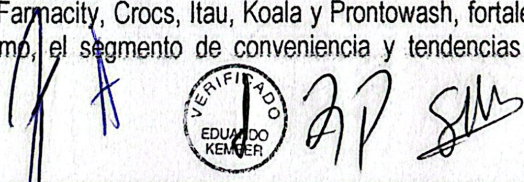
El ejercicio 2025 se consolida como un año de fortalecimiento financiero y mejora en la rentabilidad integral de ROSANTI S.A.E.C.A. La gestión administrativa ha demostrado capacidad para sostener el crecimiento, optimizar los recursos y aumentar la rentabilidad del capital, manteniendo niveles prudentes de endeudamiento y una estructura patrimonial equilibrada.

Los resultados alcanzados reflejan una administración responsable, con visión estratégica y proyección sostenible, sentando las bases para continuar en 2026 con un escenario de mayor expansión y consolidación empresarial. Las inversiones en infraestructura y la ejecución del nuevo Shopping Arena refuerzan este proceso, marcando el inicio de una nueva etapa de crecimiento para el grupo.

AREA COMERCIAL

El año 2025 ha representado un periodo de transformación estratégica y consolidación para nuestro centro comercial, fundamentado en una renovación integral del mix de marcas y la modernización de la infraestructura existente. Esta evolución, centrada en elevar la experiencia del cliente y fortalecer la identidad, se ha traducido en excelentes resultados. Al cierre del ejercicio, el centro comercial alcanzó registra una ocupación del 100% en todos sus espacios locales, incluyendo locales comerciales, góndolas y patio de comidas. Esta plena ocupación no solo evidencia la eficiencia en la gestión, sino también la sólida demanda y la confianza que las marcas líderes depositan en nuestra plataforma comercial.

La estrategia de comercialización se enfocó en atraer marcas alineadas con las tendencias de consumo actual y las demandas del mercado. En este sentido, se concretó la incorporación de firmas de gran prestigio como Adidas, Farmacity, Crocs, Itau, Koala y Prontowash, fortaleciendo la oferta de servicios y retail. Asimismo, el segmento de conveniencia y tendencias se vio



A circular stamp with the text "VERIFICADO" at the top, "EDUARDO KEMNER" in the center, and "KEMNER" at the bottom. To the right of the stamp are two handwritten signatures, one in blue ink and one in black ink.

potenciado por la llegada de conceptos como Pulsak, Ruta 66, Diezinueve, Ultracai, La Vid, Yogen Fruz, Amandau y Reptil Ride.

En el ámbito gastronómico, la integración de Subway al Patio de Comidas permitió diversificar las opciones disponibles, contribuyendo directamente a la vitalidad del sector. Estas acciones, sumadas a un riguroso cronograma de remodelaciones que incluyó la modernización de locales de referencia como McDonald's, Martel, Lupo, Hering, Golitas, Libros para Todos, Keka Camperchioli, Multisilver y Eurojoyas, han revitalizado la imagen del centro y mejorado sustancialmente el entorno de compra.

El impacto de estas iniciativas se refleja en un crecimiento sólido del 13% en las ventas generales en comparación con el periodo anterior. Este incremento fue impulsado principalmente por el notable repunte en los sectores de gastronomía, retail especializado, supermercados y entretenimiento. De cara al futuro inmediato, la gestión comercial ha asegurado ya el desembarco de importantes marcas como Wrangler y Henley, además de la góndola de Silnari Parisi que agregará el toque gourmet en las opciones de postres, previstas para el primer trimestre de 2026, lo que garantiza la continuidad del dinamismo comercial del activo.

Asimismo, se destaca el avance del proyecto Paseo Arena Plaza, ubicado en la zona de Acceso Sur, actualmente en ejecución. Este nuevo desarrollo constituye una de las mayores apuestas estratégicas de la compañía, previendo su culminación hacia finales del ejercicio 2026. Dicho emprendimiento ampliará significativamente la capacidad operativa y comercial del grupo, proyectando un nuevo polo de atracción económica y de servicios en la zona.

Buscando incorporar soluciones tecnológicas hemos incorporado una alianza comercial con la empresa ECO PUBLICIDAD para la instalación de muppis digitales dentro del shopping. Además, hemos cerrado una alianza con MIMO para el brandeo de zonas infantiles y otros eventos. Hemos trabajado en alianzas con ITAU y UENO BANK. Se realizaron alianzas comerciales con marcas de consumo masivo quienes han apoyado diferentes campañas a lo largo del año.

Desde la Gerencia Comercial, reafirmamos nuestro compromiso de capitalizar oportunidades sostenibles, rentables e innovadoras que aseguren el éxito de la compañía en un entorno de negocios cada vez más competitivo.

AREA DE MARKETING

Durante el ejercicio 2025, la Gerencia de Marketing del San Lorenzo Shopping desarrolló una gestión estratégica orientada a resultados, enfocada en el crecimiento del tráfico, la mejora de la experiencia del cliente y el impacto positivo en las ventas y la rentabilidad del negocio.

La gestión se llevó adelante en un contexto desafiante, marcado por obras internas y renovaciones de locales. A pesar de ello, las acciones implementadas permitieron alcanzar un crecimiento del 5% en el tráfico acumulado anual, lo cual incidió de manera directa y positiva en el desempeño de las ventas respecto al ejercicio anterior.

La estrategia de Marketing se estructuró sobre campañas comerciales, eventos, fidelización (SLS Club), comunicación, marketing digital y experiencia del cliente, con una planificación anticipada y un uso eficiente de los recursos.



VERIFICADO
EDUARDO KEJNER

Durante el año se ejecutaron campañas comerciales de alto impacto, superando los objetivos previstos en participación, volumen de canjes y resultados en ventas, fortaleciendo la propuesta comercial del Shopping.

En materia de eventos, se desarrolló una agenda sostenida y estratégica, con más de 40 eventos relevantes, shows artísticos y propuestas familiares que consolidaron al Shopping como un espacio de encuentro. Estas acciones fueron un motor clave para el incremento del tráfico y la permanencia de los clientes.

El SLS Club se consolidó como una herramienta central de fidelización, fortaleciendo la relación con los clientes frecuentes, incentivando la recurrencia de visitas y generando valor de largo plazo.

La comunicación interna y externa se optimizó mediante canales directos con locatarios y clientes, reportes periódicos y una gestión profesional de redes sociales, influencers y embajadores, lo que permitió ampliar el alcance, reforzar el posicionamiento y dar soporte permanente a las marcas del Shopping.

El crecimiento del 5% en el tráfico acumulado anual, combinado con las campañas, eventos y acciones de fidelización, permitió cumplir los objetivos de ventas proyectados, aun en un contexto operativo complejo.

La Gerencia de Marketing se consolidó como un área estratégica, aportando valor tangible al negocio y contribuyendo de manera directa al sostenimiento y fortalecimiento de la rentabilidad del San Lorenzo Shopping.

El ejercicio 2025 se cierra con una gestión sólida, eficiente y alineada a los objetivos estratégicos de la empresa, sentando bases firmes para la continuidad del crecimiento en el año 2026.

ÁREA DE OPERACIONES

Por medio del presente, se deja constancia de las principales acciones y resultados alcanzados por la Gerencia de Operaciones del San Lorenzo Shopping durante el ejercicio 2025, un año marcado por importantes desafíos, decisiones estratégicas y avances significativos en materia de infraestructura, gestión operativa y desempeño comercial.

A lo largo del periodo, la gestión se orientó a fortalecer la funcionalidad y la imagen del centro comercial, priorizando la eficiencia en el uso de los recursos, la continuidad operativa de los servicios y la mejora sostenida de la experiencia de clientes y locatarios. En este contexto, se trabajó de manera constante en la planificación, coordinación y ejecución de acciones tanto a nivel técnico como administrativo.

El hito más relevante del año fue, sin duda, la fuerte inversión destinada a la remodelación integral del patio de comidas, concebida como un proyecto estratégico para acompañar la evolución del sector gastronómico y responder a las nuevas exigencias del público. Esta intervención incluyó mejoras estructurales, la actualización de las instalaciones eléctricas, la adecuación de los sistemas hidrosanitarios, así como la optimización de la iluminación y los aspectos estéticos y operativos del área. Como resultado, se logró consolidar un espacio más moderno, funcional y atractivo, que hoy se refleja en una mayor afluencia de público y en un repunte visible en el sector gastronómico.



De manera paralela, se mantuvo con firmeza el enfoque en los mantenimientos preventivos de las áreas críticas del shopping, abarcando los sistemas eléctricos, de refrigeración y climatización, las obras civiles, la infraestructura hidrosanitaria y la operación general. Este trabajo sostenido permitió reducir la incidencia de fallas imprevistas, prolongar la vida útil de los equipos e instalaciones y asegurar la continuidad de los servicios esenciales, contribuyendo a una operación más estable y eficiente.

Desde el punto de vista administrativo, el ejercicio presentó un desafío particular en materia presupuestaria. La magnitud de la inversión realizada en el patio de comidas implicó que la ejecución superará lo proyectado inicialmente en el presupuesto anual. Sin embargo, esta decisión fue asumida con una visión de mediano y largo plazo, entendiendo que la modernización de este sector era clave para fortalecer la propuesta de valor del San Lorenzo Shopping y potenciar su competitividad en el mercado. Los resultados observados hacia el cierre del año confirman la validez de este enfoque, al evidenciarse un impacto positivo en el desempeño comercial del área gastronómica.

El año 2025 se cierra con un balance positivo para la Gerencia de Operaciones, no solo por las mejoras tangibles en infraestructura y funcionamiento, sino también por la consolidación de una gestión orientada a la planificación, el control y la optimización de los recursos. De cara al futuro, se reafirma el compromiso de continuar fortaleciendo los planes de mantenimiento preventivo, perfeccionar los procesos administrativos y acompañar el crecimiento comercial del centro, con el objetivo de ofrecer un espacio seguro, eficiente y atractivo para clientes, locatarios y la comunidad en general.

CONCLUSIONES

Al cierre del ejercicio 2025, **ROSANTI S.A.E.C.A.** consolida su posición como un referente de solidez y crecimiento en el mercado. Los resultados presentados son el fruto de una gestión estratégica que ha sabido equilibrar la eficiencia operativa con una visión de expansión ambiciosa y responsable.

Logros Destacados del Periodo

- **Fortaleza Financiera:** Logramos un resultado neto de Gs. 14.123.760.903, lo que representa un crecimiento del 24,15% respecto al año anterior. Asimismo, la rentabilidad sobre el capital (ROE) ascendió al **23,54%**, reflejando un uso sumamente eficiente de los recursos propios.
- **Excelencia Comercial:** Alcanzamos un hito histórico con la **ocupación del 100%** de nuestros espacios locables. La incorporación de marcas de prestigio internacional y la renovación del mix comercial impulsaron un incremento del **13% en las ventas generales**.
- **Inversión y Modernización:** La culminación de la remodelación del patio de comidas ha revitalizado la experiencia del cliente y la competitividad del San Lorenzo Shopping. Paralelamente, la estructura patrimonial se ha fortalecido, reduciendo el endeudamiento al **21,19%** y aumentando nuestra autonomía económica.

Más allá de la gestión administrativa, el cumplimiento de los objetivos institucionales de este ejercicio fue posible gracias a la **colaboración proactiva y el sentido de pertenencia** del personal.

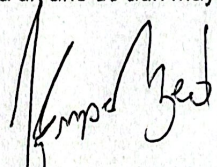


- **Sinergia Interdepartamental:** El esfuerzo conjunto de los equipos permitió optimizar procesos y alcanzar las metas de productividad establecidas.
- **Compromiso con la Excelencia:** La disposición del personal para participar en las capacitaciones (Inteligencia Emocional, Publicidad, etc.) se tradujo en una mejora directa en la calidad del servicio y la atención al cliente.
- **Cultura de Logro:** La baja rotación permitió consolidar equipos de trabajo experimentados, cuyo conocimiento acumulado fue clave para la estabilidad operativa y el crecimiento estratégico de la empresa durante todo el año.

La resiliencia y el profesionalismo de nuestros colaboradores son los pilares que transforman las políticas de Recursos Humanos en resultados tangibles para la organización.

Proyección hacia un 2026 de Expansión

Miramos hacia el ejercicio 2026 con renovado optimismo y determinación. El avance sostenido del proyecto **Paseo Arena Plaza**, cuya culminación está prevista para finales de este año, marcará un punto de inflexión en nuestra capacidad operativa y generación de valor. Reafirmamos nuestro compromiso de seguir innovando, manteniendo una política financiera prudente y buscando constantemente nuevas oportunidades de negocio que aseguren la rentabilidad y el liderazgo de la compañía. Con el apoyo de nuestros accionistas y la confianza de nuestros aliados comerciales, estamos preparados para que el 2026 sea un año de aún mayor consolidación y éxito empresarial.



EL DIRECTORIO

