

MEMORIA

2023

MERCESTE S.A.E.C.A.



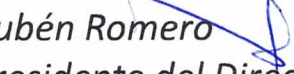
ÍNDICE

| | |
|----------------------------|----|
| ÍNDICE | 2 |
| MEMORIA 2023 | 3 |
| CARTA DEL PRESIDENTE | 4 |
| SOMOS | 6 |
| MIRADA PARAGUAY | 8 |
| EN EL MUNDO | 15 |
| NUESTROS PASOS | 18 |
| NUESTRO DESEMPEÑO | 20 |
| DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES | 21 |
| NOSOTROS, EN NÚMEROS | 22 |

MEMORIA 2023

CONSTRUIR JUNTOS UN FUTURO MEJOR... Construir y realizar sueños con nuestros queridos clientes, estimados colaboradores del día a día y todos los socios-proveedores; Construir un sueño grande que promueva el bienestar, el empleo digno y un servicio diferenciado, y mediante ello, elevar la calidad de vida del país. Estos han sido y seguirán siendo nuestros anhelos y visión.

Continuamos con la Memoria Institucional Resumida, en la cual invitamos a recorrer nuestros más preciados logros en este corto trayecto de vida institucional cargada de emociones, lecciones y crecimiento, y sobre todo, TRABAJO. Agradecemos a Dios por la oportunidad de la vida y al mercado por la oportunidad de servirlos.



Rubén Romero
Presidente del Directorio.
MERCOESTE S.A.E.C.A.
a su servicio!

CARTA DEL PRESIDENTE

Apreciados Accionistas, Clientes, Proveedores, Inversores y a todos los compañeros colaboradores:

En 2011 iniciamos esta travesía sin igual, llena de desafíos y pruebas superadas, con el firme convencimiento de seguir avanzando gracias al compromiso de los accionistas, el apoyo de los proveedores y el arduo trabajo de los colaboradores. Nuestro objetivo ha sido y seguirá siendo ofrecer lo mejor en servicios a nuestros estimados clientes.

El inicio de la pandemia del Covid-19 fue un hecho relevante a nivel global. Sin embargo, hemos aprovechado este tiempo para analizar nuevas alternativas y explorar otros caminos. Por ejemplo, hemos implementado exitosamente, junto a Microsoft a través de su representante local Temara, la operación "en la nube" de manera remota utilizando su base de datos.

Además, hemos experimentado un crecimiento significativo y, por ello, hemos decidido incursionar en el Mercado de Valores para fortalecer aún más nuestras finanzas. Recibimos la aprobación para nuestra primera emisión a finales de diciembre de 2022, la cual ha sido todo un éxito gracias al apoyo de CADIEM.

Para el período 2022/2023, asumimos importantes desafíos comerciales e institucionales, cerrando así un año de trabajo satisfactorio que ha cumplido nuestras expectativas. Creemos en el fortalecimiento y crecimiento a largo plazo, siempre motivados por el bienestar del entorno y la sustentabilidad empresarial.

Nuestras decisiones están orientadas al futuro a largo plazo. Continuamos con nuestros planes de negocios, ofreciendo al país una cartera de productos centrados en las terminaciones de obras y sus accesorios, incluyendo revestimientos de porcelanatos y cerámicos, griferías, losas sanitarias, pinturas y otros complementos necesarios. En el año 2023, hemos incorporado la marca MAPEI, ampliando nuestra oferta con aditivos y morteros, así como negocios relacionados con estructuras y grandes obras de infraestructura. Esperamos que esta adición nos brinde negocios sustentables y de largo plazo.

Al cierre del ejercicio, seguimos siendo uno de los mayores actores del rubro, posición que hemos mantenido en ejercicios anteriores. Nos comprometemos a seguir por la senda del crecimiento y la sostenibilidad.

También hemos iniciado un programa interno de Responsabilidad Social llamado "Mercoeste Mi Hogar", mediante el cual hemos entregado la primera vivienda a un colaborador, gracias al aporte monetario y al trabajo comunitario de todo el equipo fuera del horario laboral. Continuaremos llevando adelante este programa con el apoyo de todos, buscando cumplir muchos sueños más y aplicando principios de calidad, trabajo arduo, excelencia en una amplia gama de productos, una cartera de proveedores de primera línea y un equipo de colaboradores comprometidos con el servicio

Rubén Romero

SOMOS

En 2011, Mercoeste nació en Santa Rita, Alto Paraná, con la misión de ofrecer soluciones para las terminaciones de construcciones. Desde entonces, emprender en este rubro ha sido todo un desafío, pero gracias al respaldo de nuestros clientes, el mercado financiero, proveedores y colaboradores, hemos logrado consolidarnos como un actor destacado en la industria.

Comenzamos en un modesto local en el segundo piso de un edificio de oficinas en Santa Rita, desde donde iniciamos nuestra labor de ofrecer productos a los clientes de esa ciudad y la región circundante. Pronto, marcas reconocidas como PORTOBELLO, líder en revestimientos en Brasil, nos eligieron como distribuidores en Paraguay. Luego se sumaron gigantes globales como Roca y CORONA de Colombia, seguidos por una lista impresionante de marcas líderes en la industria, como Docol Griferías, Ceramica Cristalle, Delta Porcelanatos, y muchas otras, que aún forman parte de nuestra cartera de soluciones.

En 2023, nos enorgulleció añadir a la multinacional líder en aditivos, MAPEI, como proveedor exclusivo en Paraguay, seguido por FANI Metales para sus líneas de griferías, indicándonos que vamos por el camino correcto.

La incorporación de estas marcas líderes y globales ha contribuido significativamente al rápido crecimiento de la empresa, respaldado por el apoyo de accionistas, clientes y colaboradores. Esto nos llevó a abrir sucursales, comenzando por Encarnación y Ciudad del Este, y estableciendo nuestra primera oficina de representación en Asunción, un mercado más amplio y exigente. Actualmente, contamos con 4 locales con showroom en

las avenidas más importantes, y planeamos abrir al menos 2 locales más para satisfacer completamente las necesidades de nuestra clientela en la capital.

Un hito relevante en nuestro crecimiento comercial ha sido la apertura de la primera Tienda Concepto PORTOBELLO en Paraguay, junto con Mapei, Fani y Roca, que ha establecido en Asunción la nueva tienda Mercoeste SelectStore. SelectStore representa la sofisticación y la esencia de nuestro negocio de terminaciones y decoraciones constructivas.

Nuestro enfoque sigue siendo la capacitación continua de técnicos y equipo de ventas, así como el compromiso de ofrecer productos de primera calidad.

MIRADA PARAGUAY

Aunque se observa un aumento en la construcción de viviendas en todo el país, aún persiste la escasez de oferta para la clase media, que tiene un poder adquisitivo más limitado.

Según el análisis de Manuel Ferreira, la nueva demanda habitacional se caracteriza por familias más pequeñas, mayor actividad económica y un mayor acceso a la tecnología.

A pesar del crecimiento en la construcción de departamentos y casas, la mayoría de estos proyectos están dirigidos a segmentos socioeconómicos más altos. Mientras tanto, la clase media continúa siendo uno de los principales demandantes de viviendas.

“Estas personas ya se mueven de forma diferente, ya nacieron con el uso de la tecnología, por lo que se trata de un mercado inmobiliario absolutamente distinto a lo que se conocía, con demandas cada vez más diferentes. El sector debe de estar a la altura de lo que pide el mercado actual”.

Manuel Ferreira, economista.

Según los datos oficiales del Ministerio de Urbanismo, Vivienda y Hábitat (MUVH), en Paraguay se registra un déficit habitacional de 1.151.000 unidades. De este total, el 93%, aproximadamente 1.000.000, presenta un déficit cualitativo, requiriendo reparaciones en sus hogares, mientras que el restante necesita una nueva vivienda.

El economista y exministro de Hacienda, Manuel Ferreira, analizó el progreso hacia la urbanización que ha experimentado nuestro país. Durante su presentación sobre las Perspectivas del Sector Inmobiliario Paraguayo en la Expo Real Estate 2023, destacó la transición de un país predominantemente rural en 1992 a la expectativa de alcanzar cerca de 8.000.000 de habitantes para 2026, de los cuales 5.000.000 residirán en áreas urbanas.

Ferreira señaló que en las próximas dos décadas, el sector inmobiliario enfrentará mayores desafíos, proyectando que más de 3.500.000 personas demandarán viviendas adicionales.

Esta proyección descansa en el hecho de que la población urbana crecerá seis veces más rápido que la rural, por lo que este comportamiento debe ser tenido en cuenta a la hora de crear las nuevas políticas públicas para reducir el déficit habitacional de Paraguay.

Igualmente, resaltó que en esta nueva era, la cantidad de ciudadanos que optan por tener hijos bajó, aunque la cantidad de personas ocupadas activamente aumentó en los últimos veinte años, lo que hace que un mayor número de personas puedan costear de manera más tranquila sus gastos.

La clase media y el desafío de obtener una casa

En el año 2002, Paraguay tenía un total de 3.100.000 personas en situación de pobreza, lo que representaba el 57,7% de la población de ese año. Mientras tanto, la clase media comprendía alrededor de 1.300.000 personas. En la actualidad, la clase media ha aumentado significativamente, alcanzando un total de 5.500.000 personas.

Por otro lado, la cantidad de personas en situación de extrema pobreza ha disminuido notablemente en las últimas dos décadas, pasando de 900.000 a 300.000 habitantes.

El economista resaltó que en los últimos veinte años se ha logrado mejorar las condiciones de vida de 3.200.000 personas en el país. Sin embargo, señaló que el nivel de ingresos de este grupo sigue siendo bajo, lo que dificulta la obtención de vivienda propia.

Una de las principales barreras para adquirir una propiedad para este grupo de personas es el costo, así como la falta de calificación crediticia suficiente para obtener un préstamo. Ferreira destacó que muchos paraguayos de clase media están endeudados debido a la adquisición de bienes como aires acondicionados o automóviles.

Además, mencionó que el pago del alquiler, que suele representar la mitad del salario de un trabajador, dificulta el camino hacia la compra de una casa propia, que es el sueño de la clase media y una de las inversiones más importantes de sus vidas.

En cuanto al financiamiento para la adquisición de vivienda, se observa un avance significativo, con la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD) aprobando recursos para un total de 1.000 viviendas en el primer cuatrimestre de 2023. Esto muestra un crecimiento similar al del mismo período en 2022, que marcó un récord histórico.

Ferreira enfatizó la necesidad de crear políticas públicas que mejoren las condiciones de la clase media en Paraguay y exhortó al sector inmobiliario a tener en cuenta las necesidades específicas de este segmento poblacional, que tiene una capacidad adquisitiva diferente a la de los estratos sociales más altos.

La Expo Real Estate 2023 contó con la participación de autoridades nacionales y representantes de gremios del sector inmobiliario, quienes abordaron diversos aspectos relacionados con el mercado. El encuentro se realizó el pasado mes de junio.

Los desafíos de un sector en auge

En cuanto a los desafíos que enfrenta el sector, Manuel Ferreira destacó que uno de los principales retos es aumentar el financiamiento para la construcción de viviendas. Asimismo, resaltó la necesidad de una mayor inversión por parte del sector público.

"El sector privado está cumpliendo su parte en este sentido, pero hace falta una inversión más sólida por parte del sector público, así como abordar problemas clave, como el transporte público y el desarrollo de espacios públicos", explicó el experto.

En relación con la expansión de los espacios recreativos, Ferreira señaló que al considerar proyectos de densificación urbana, como la construcción de edificios, es importante asegurar el acceso de las personas a áreas de esparcimiento. En este sentido, destacó la necesidad de que las autoridades municipales prioricen la creación de plazas y mejoren la movilidad urbana.

En el marco de la Expo Real Estate 2023, representantes de distintos gremios de la construcción y desarrolladoras del país también destacaron la importancia de analizar y mejorar las políticas públicas, así como los planes de negocios, de gestión y de ordenamiento territorial, además de garantizar un acceso adecuado al crédito.

El comportamiento del sector loteador

Fredy Harder, miembro de la Cámara Paraguaya de Empresas Loteadoras e Inmobiliarias (Capeli), manifestó que el ánimo dentro del sector se encuentra muy estable, luego de despedir la incertidumbre de las elecciones, por lo que en la actualidad se encuentran optimistas.

Asimismo, comentó que la política y el sector agroindustrial son dos factores fundamentales que inciden sobre el desarrollo del real estate en el país.

Con respecto al déficit habitacional y cómo el sector privado incide para la reducción de esta problemática, Herder indicó que se encuentran trabajando de manera ardua en dar acceso a todos los segmentos sociales, de acuerdo con las capacidades de pago y de ingreso de cada persona.

Igualmente, comentó que desde la Capeli han llevado adelante proyectos con el Ministerio de Urbanismo, Vivienda y Hábitat (MUVH) para lograr el financiamiento para los hogares. «Yo creo que hay un compromiso por parte del Gobierno, por lo que lograremos avanzar», explicó el miembro de Capeli.

En este punto, debemos resaltar que esto es uno de los principales problemas con el que se encuentra la clase media a la hora de querer adquirir una casa en Paraguay, por los planes de financiamiento poco accesibles dentro del mercado para esta clase social.

Precio del mercado

Con respecto al costo de las tierras y el loteamiento de viviendas, Harder señaló que la inflación afectó al precio de este bien, así como a los demás sectores económicos, aunque de una menor forma.

Asimismo, comentó que a la hora de hablar de los suelos, muchos de ellos ya se encuentran tasados en dólares, lo que llegó a registrar aumentos en sus costos debido a las fluctuaciones de la moneda norteamericana, aunque dentro de un «margen manejable».

En cuanto a las probabilidades de inversión dentro del desarrollo inmobiliario en el país, Harder comentó que en este sentido existen bastantes opciones para invertir, ya que el país se encuentra más abierto. Además, comentó que existe mucho potencial para este sector, tanto por la disponibilidad de proyectos como para la obtención de fondos y de financiamiento, por lo que resaltó que en los próximos años habrá más opciones para invertir.

«Creemos que es muy importante que tanto el de bajo, medio y el sector de altos ingresos tengan la oportunidad de tener una base para su casa propia. Entonces, como loteadores creo que somos fundamentales con el financiamiento y la creación de plazos de pagos».

Fredy Harder, miembro de Capelli

Igualmente, comentó que desde la Capeli han llevado adelante proyectos con el Ministerio de Urbanismo, Vivienda y Hábitat (MUVH) para lograr el financiamiento para los hogares. «Yo creo que hay un compromiso por parte del Gobierno, por lo que lograremos avanzar», explicó el miembro de Capeli.

En este punto, debemos resaltar que esto es uno de los principales problemas con el que se encuentra la clase media a la hora de querer adquirir una casa en Paraguay, por los planes de financiamiento poco accesibles dentro del mercado para esta clase social.

EN EL MUNDO

Perspectiva del Mercado de la Construcción

El mercado de la construcción alcanzó un valor de alrededor de USD 13,57 trillones en 2023. Se prevé que el mercado crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 6,5% entre 2024 y 2032, para alcanzar un valor de 23,91 trillones de USD en 2032.

La construcción implica el uso de diversos materiales, herramientas y técnicas para construir o crear algo, normalmente una estructura o un objeto. Abarca una amplia gama de proyectos, desde pequeñas reparaciones domésticas hasta grandes proyectos de infraestructuras como puentes, autopistas y edificios altos.

En el mercado de la construcción, el creciente deseo de métodos de construcción sostenibles y ecológicos está impulsando a más empresas y particulares a buscar formas de reducir su huella de carbono. Este movimiento ha dado lugar a la aplicación de materiales y técnicas que reducen el consumo de energía y los residuos. Sin embargo, en 2021, las emisiones totales de las operaciones de construcción, incluidas las emisiones indirectas y directas, aumentaron alrededor de un 2% en comparación con 2019 y aproximadamente un 5% en comparación con 2020, alcanzando un total de 10 Gt, según los datos de la IEA. Tanto las economías avanzadas como las emergentes experimentaron un aumento de las emisiones directas, con las economías emergentes impulsadas principalmente por la creciente demanda de gas natural.

En la actualidad, Asia-Pacífico ocupa el primer puesto en cuanto a tamaño y crecimiento del mercado de la construcción debido a factores como la rápida urbanización, el crecimiento de la población y las inversiones en infraestructuras, especialmente en China e India. Oriente Medio y África también son mercados importantes en la industria de la construcción, impulsados por los proyectos de infraestructuras a gran escala y la creciente demanda de viviendas y edificios comerciales. En Norteamérica, los avances tecnológicos y las prácticas de construcción sostenible impulsan el mercado, mientras que, en Europa, la adopción de prácticas de construcción ecológicas y la renovación de infraestructuras obsoletas lideran la tendencia. Sin embargo, el sector de la construcción es dinámico y está sujeto a cambios a medida que los factores económicos y políticos evolucionan con el tiempo.

Tendencias que Propulsan al Mercado de la Construcción:

- **Urbanización y digitalización:** A medida que las personas se trasladan de las zonas rurales a las ciudades, aumenta la necesidad de construir nuevos edificios, carreteras y otras infraestructuras para apoyar la vida urbana. El sector de la construcción está adoptando cada vez más tecnologías digitales como la automatización, la robótica, la inteligencia artificial (IA) y el internet de las cosas (IoT) para mejorar la eficiencia, reducir costes y aumentar la seguridad.
- **Avances tecnológicos:** El uso de tecnología avanzada, como el modelado de información de construcción (BIM) y la impresión 3D, está cambiando la forma en que se diseñan, planifican y ejecutan los proyectos de construcción.

- **Sostenibilidad:** Cada vez se presta más atención a las prácticas de construcción sostenible, que implican la reducción de residuos, la conservación de la energía y el uso de materiales respetuosos con el medio ambiente.
- **Normativa gubernamental:** Los gobiernos de todo el mundo están aplicando normativas destinadas a mejorar la seguridad de los edificios, la eficiencia energética y el impacto medioambiental.

Construcción: Segmentación del Mercado

Los principales usos finales analizados en el informe por IDE incluyen:

- Comercial
- Residencial
- Industrial
- Educación e Investigación
- Médico y Sanitario
- Otros

Las principales regiones analizadas en profundidad en el informe de IDE debido a los avances que se están produciendo en el sector de la construcción incluyen América del Norte, Europa, Asia Pacífico, América Latina y Medio Oriente y África.

NUESTROS PASOS

Nuestra orientación será basada hacia:

- Operar fuertemente el rubro en acuerdo con nuestros principales socios-proveedores comerciales, asignando a cada marca el mercado en el cual debería operar atendiendo a sus cualidades, fortalezas y especificaciones.
- Operar en el Mercado Financiero y en el del Mercado de Valores, focando a futuro en mejoras de infraestructuras, mejores negociaciones comerciales y una mejora y adecuación óptima del cash flow operativo.
- Operar fuertemente, atendiendo nuestras a ventajas competitivas selectivas, incursionando en las áreas de atención en donde podremos ser eficientes y con visión de una sostenibilidad.
- Operar con criterio de Atomización continua para el Área que atiende Retail, y una mejora continua y acercamiento fuerte para las áreas de Proyectos y Distribución/Reventas.
- Cooperación con principales proveedores, atendiendo a las fortalezas de cada marca y sus productos.
- Ampliación y mejora de red de Puntos de Atención
- Cartera de productos innovadores, parametrizados y con stock necesario para atender a los clientes en tiempo y forma.

- Mejora continua en todas las áreas, incentivando el liderazgo en cada área y una Gobernanza Corporativa en los niveles más altos.

NUESTRO DESEMPEÑO

En 2023, hemos experimentado un desempeño notable, si nos circunscribimos al sector netamente de Terminación de Obras, operando facturaciones que engloban cuentas aumentadas, tanto del Activo, como del Pasivo y Patrimoniales.

Nuestra operación trajo consigo una capitalización, fuerte operación con el sector Financiero y Proveedor para apalancar este crecimiento, y por sobre todo, la de seguir creciendo.

Tanto los sectores de Ventas Minoristas (Retail), Distribución y proyectos (Corporativos) han experimentado un fuerte crecimiento en las ventas, también nos ha exigido el otorgamiento de créditos para las mismas, siendo estas de acuerdo a cada proyecto y perfil de cada cliente.

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

La empresa tiene como objetivo una capitalización significativa en los próximos 10 años, por lo que propongo a los Accionistas, la capitalización del 95% de las ganancias finales, a fin de acompañar el crecimiento obtenido.

Estoy seguro que los accionistas acompañan esta propuesta como muestra de apoyo a todo lo realizado por este Directorio.

NOSOTROS, EN NÚMEROS

PARTICIPACIÓN POR MARCAS, RESUMEN

| | Marca | 2023 | 2022 | 2021 |
|----|----------------|-------------|-------------|-------------|
| 1 | Portobello | 24% | 27% | 30% |
| 2 | Carmelo Fior | 14% | 16% | 16% |
| 3 | Elizabeth | 11% | 9% | 14% |
| 4 | Ceramfix | 10% | 9% | 9% |
| 5 | Artgres | 9% | 8% | 8% |
| 6 | Incepa | 7% | 7% | 6% |
| 7 | Porto Ferreira | 7% | 6% | 5% |
| 8 | Roca | 7% | 6% | 5% |
| 9 | DECA | 7% | 6% | 4% |
| 10 | Docol | 5% | 6% | 4% |

TOP 10 DE VENTAS POR MARCAS, DESDE 01/01/2021 HASTA EL 30/09/2021

| | Marca | Incidencia |
|----|----------------|-------------------|
| 1 | Portobello | 30% |
| 2 | Carmelo Fior | 16% |
| 3 | Elizabeth | 14% |
| 4 | Ceramfix | 9% |
| 5 | Artgres | 8% |
| 6 | Incepa | 6% |
| 7 | Porto Ferreira | 5% |
| 8 | Roca | 5% |
| 9 | DECA | 4% |
| 10 | Docol | 4% |
| | | 100% |

TOP 10 DE VENTAS POR MARCAS, DESDE 01/01/2022 HASTA EL 30/09/2022

| | Marca | Incidencia |
|----|--------------|-------------------|
| 1 | Portobello | 27% |
| 2 | Carmelo Fior | 16% |
| 3 | Ceramfix | 9% |
| 4 | Elizabeth | 9% |
| 5 | Incepa | 8% |
| 6 | REALCE | 7% |
| 7 | Celite | 6% |
| 8 | Desconocida | 6% |
| 9 | Cristalle | 6% |
| 10 | Delta | 6% |
| | | 100% |

TOP 10 DE VENTAS POR MARCAS, DESDE 01/01/2023 HASTA EL 30/09/2023

| | Marca | Incidencia |
|----|--------------|-------------------|
| 1 | Portobello | 24% |
| 2 | FORMIGRES | 14% |
| 3 | REALCE | 11% |
| 4 | Carmelo Fior | 10% |
| 5 | Celite | 9% |
| 6 | Elizabeth | 7% |
| 7 | Ceramfix | 7% |
| 8 | Cristalle | 7% |
| 9 | Incepa | 7% |
| 10 | LUME | 5% |
| | | 100% |

PARTICIPACIÓN POR # LISTA DE PRECIO Y CANALES DE ATENCIÓN

| # LISTA | PUNTOS | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------|----------|------|------|------|
| 1 | SALON | 23% | 19% | 22% |
| 2 | OBRAS | 19% | 24% | 25% |
| 3 | PROY. | 16% | 10% | 15% |
| 4 | DISTRIB. | 42% | 47% | 38% |
| | | 100% | 100% | 100% |

MERCOESTE S.A.E.C.A.

bvalores@mercoeste.com.py

www.mercoeste.com.py

0673-221 625