



Mantex Metropolis
Reporte Anual 2008 Annual Report

Informe

Nuevo modelo organizacional de Mantex por Expertia Consulting Group

El modelo organizacional vigente en Mantex-Metropolis para Agosto 2007 surgió respondiendo a la necesidad de construir, abrir y administrar un centro comercial.

En el momento que ese alcance se amplió (administración de un centro comercial de un tercero, apertura de un centro comercial en otra plaza), este modelo fue mostrando signos de agotamiento en su capacidad de coordinación y control del negocio.

Adicionalmente, se sumaron otras dos circunstancias:

- Síntomas de disfuncionalidad en el gobierno corporativo generando solapamientos en procesos de toma de decisiones (hacia el plantel gerencial, y hacia los clientes)

- Indefinición de la dirección estratégica del negocio, lo que no proporcionaba sentido de propósito a cualquier ajuste en tamaño y complejidad a la organización.

Habiéndose definido un rumbo estratégico de corto-mediano plazo para el negocio, se contaba con un insumo mínimo para abordar – a través de un rediseño organizacional – las disfuncionalidades identificadas anteriormente. El nuevo diseño organizacional, acompañado de una adecuada implantación y gestión de cambio, debería redundar en una organización:

- Con más y mejor facultamiento de sus niveles gerenciales medios, potenciando la productividad de los niveles gerenciales senior

- Con mejor capacidad para crecer en número y complejidad de proyectos e inmuebles

- Con bases claras que eviten y resuelvan posibles conflictos de gobierno entre dirección-gerencia

Con participación activa de la Alta Gerencia, se abordó la primera fase del proyecto de consultoría la cual mostró los siguientes resultados:

- Un nuevo modelo organizacional que recoge cuatro perspectivas del negocio. Investigación y Diseño de Productos, Materialización de la “idea” proveniente de la conceptualización del producto altamente comercial, Soporte a las Actividades “core” del Negocio, y Operación del Producto Inmobiliario

- 75% al 90% del tiempo ejecutivo invertido en trabajo operativo comprometiendo la creación y desarrollo de nuevos negocios.

- 28 propuestas de descentralización de actividades y decisiones operativas localizadas en la cumbre estratégica de la organización que pudieran ser ejecutadas por niveles más bajos de la estructura organizacional.

- Hábitos de cultura corporativa inhibidores de la efectividad organizacional relacionados con liderazgo, trabajo en equipo, comunicación y cultura y valores organizacionales.

Culminada la primera fase el equipo gerencial abordó una de las etapas más difíciles del nuevo modelo organizacional, el desarrollo de capacidades en el factor humano para la implantación exitosa del nuevo modelo. Para ello se identificó y se diseñó-para cada una de las nuevas posiciones del modelo organizacional- el modelo de competencias funcionales y actitudinales, se aplicó a cada uno de los integrantes del equipo gerencial, y se definió y ejecutó la estrategia de desarrollo del talento gerencial. Con esta etapa se buscó potenciar la capacidad humana del modelo para “remover” los factores inhibidores de la efectividad organizacional identificados en la primera fase, adicionalmente se preparó el camino para revertir el círculo vicioso presente en la alta inversión de tiempo ejecutivo en actividades operativas.

Frente a los retos que los factores globales y locales exigen a la gerencia, se requiere contar con modelos y “gente” flexible que responda de manera oportuna a los mismos. Mantex-Metropolis se ha anticipado oportunamente “removiendo” uno de los elementos más importantes del negocio, la estructura organizacional y el desarrollo de las capacidades humanas de su equipo gerencial. Hoy el equipo ejecutivo sigue “entregando” actividades operativas a los niveles intermedios de la organización, liberando tiempo para concentrarse en el componente estratégico brindando rumbo y dirección a la organización.

Elibardo Mantilla.
Expertia Consulting Group

A una década de haber iniciado su incursión en la actividad inmobiliaria, la aprobación en Junta Directiva de tres ejes estratégicos reafirma esta vocación, y amplía sus horizontes girando la mirada a otros nichos.

Una adecuación organizacional y física de su estructura que permitiera afrontar con mayor y mejor capacidad los retos que suponen los objetivos estratégicos formulados, era necesaria.

Ejes Estratégicos

1. Desarrollo de Nuevos Negocios

- a. Metrópolis en otras plazas geográficas atractivas en Venezuela
- b. Centros Comerciales para segmento D-E
- c. Metrópolis fuera de Venezuela
- d. Operación de centros comerciales de terceros
- e. Desarrollo de otros usos inmobiliarios en propiedad de Valencia

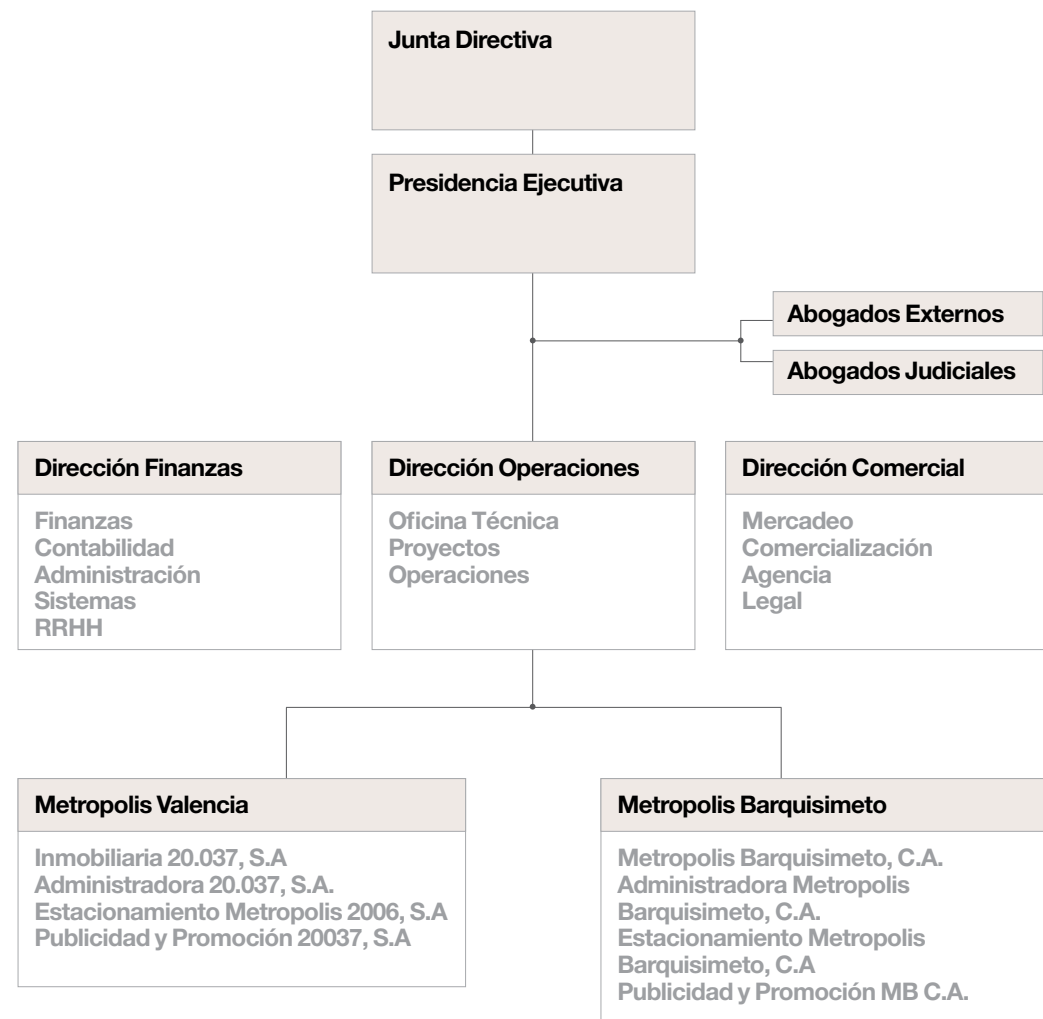
2. Maximización de Caja

- a. Maximización rentas de activos actuales
- b. Venta progresiva limitada de locales comerciales en Metropolis

3. Desarrollos Incrementales

- a. Metrópolis Valencia IIb (En desarrollo)
- b. Metrópolis Valencia III (Hotel-Comercio)

Mantex requirió revisar su modelo de organización, para adecuar su estructura a los retos inmersos en los objetivos estratégicos formulados por la Junta Directiva.



Modelo organizacional revisado.

La cadena de valor de Mantex tiene claramente identificadas dos grandes áreas, que constituyen en sí mismas, actividades que puede ser desarrolladas independientes.

Cadena de valor Core de Mantex

Promoción Inmobiliaria



Operación Inmobiliaria



Actividades de soporte a la cadena

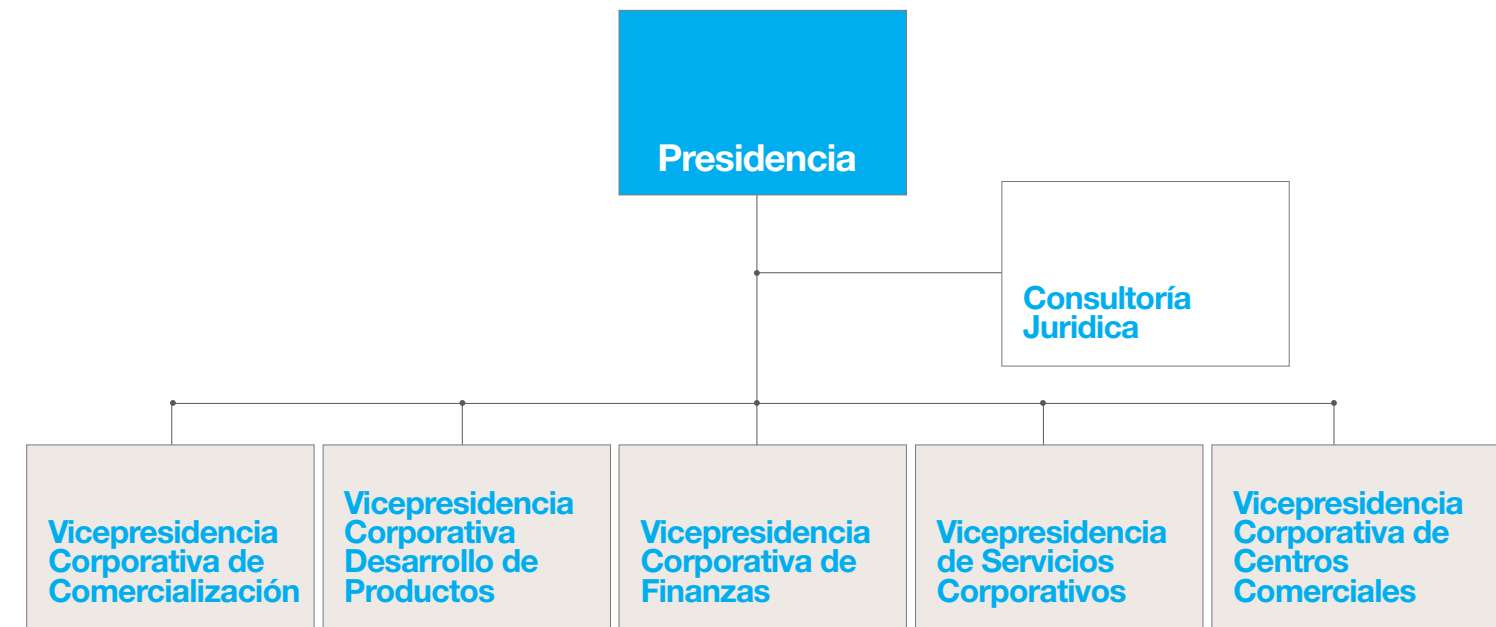
- a. Infraestructura
- b. Consultoría Jurídica
- c. Administración y Finanzas
- d. Recursos Humanos
- e. Tecnologías de Información
- f. Compras

La metodología incluyó, dinámicas que permitiera identificar en el modelo existente oportunidades, desde la perspectiva de estructura, roles, trabajos y decisiones, para arribar, a un nuevo modelo, que potencie el desempeño de la organización y alcance con éxito los objetivos estratégicos planteados.

Para converger en la nueva estructura organizacional, el nuevo modelo recoge cuatro perspectivas de negocio que giran alrededor de Mantex, y que constituyeron principios de diseño para el mismo.

- 1 **Perspectiva de investigación y diseño de productos con base rentable, así como la comercialización de los mismos.**
- 2 **Perspectiva de materialización de la “idea” proveniente de la conceptualización del producto con un alto componente comercial desde su nacimiento.**
- 3 **Perspectiva operación del producto inmobiliario**
- 4 **Perspectiva de soporte a las actividades core del negocio.**

El nuevo modelo establece bases claras que evitan y resuelven los posibles conflictos entre dirección-gerencia; es flexible, permitiéndolo el crecimiento en número y complejidad de proyectos e inmuebles y potencia la productividad de los niveles gerenciales senior.



Nuevo modelo organizacional Mantex 2009

Propósitos de las Vicepresidencias

Vicepresidencia Corporativa de Comercialización Velar, planificar y coordinar la conceptualización de nuevos productos y servicios, en el sector inmobiliario, así como la ampliación de proyectos actuales, con base rentable, que acompañen a la organización en la consecución de sus metas de negocio, nacionales e internacionales. Incluye la conceptualización, estudios de viabilidad y de mercado, la articulación de trámites y regulaciones legales correspondientes, la relación con proveedores internos y externos, locales y extranjeros, la comercialización de nuevos y actuales productos y servicios, y el seguimiento de indicadores clave de desempeño, haciendo uso de las mejores prácticas y herramientas tecnológicas para la consecución de los objetivos del área.

Carta del Presidente Ejecutivo

A nuestros accionistas, clientes y empleados

Vicepresidencia Corporativa de Desarrollo de Productos Velar, planificar y coordinar el diseño y ejecución de los proyectos, de nuevos productos y servicios, en el sector inmobiliario, así como la ampliación de proyectos actuales, con base rentable, que acompañen a la organización en la consecución de sus metas de negocio, nacionales e internacionales, incluyendo el diseño y ejecución de los proyectos (construcción), cumplimiento de trámites y regulaciones legales correspondientes, la relación con proveedores internos y externos, locales y extranjeros, y el seguimiento de indicadores clave de desempeño, haciendo uso de las mejores prácticas y herramientas tecnológicas para la consecución de los objetivos del área.

Vicepresidencia Corporativa de Finanzas Velar, planificar y coordinar las actividades relativas a la administración de los recursos contables, económicos, y suministros (directos e indirectos) de la organización, en la búsqueda por la maximización de los recursos financieros, estableciendo relaciones con proveedores y grupos de interés, internos y externos, locales y extranjeros, y el seguimiento de indicadores clave de desempeño, haciendo uso de las mejores prácticas y herramientas tecnológicas para la consecución de los objetivos del área.

Vicepresidencia de Servicios Corporativos Asegurar una plataforma óptima de servicios, de propósito general, produciendo economías funcionales para apoyar a las múltiples áreas de negocio (vicepresidencias corporativas) con suficiente alineación y productividad para ser competitivas vs. opciones de tercerización, garantizando la continuidad de negocio, y realizar el seguimiento de indicadores clave de desempeño, haciendo uso de las mejores prácticas y herramientas tecnológicas para la consecución de los objetivos del área.

Vicepresidencia Corporativa de Centros Comerciales Velar, planificar, coordinar las actividades relativas a la operación de los Centros Comerciales, con el propósito de alcanzar los máximos niveles de productividad y rentabilidad, en lo concernientes a los activos asignados, acompañando a la organización en la consecución de sus metas de negocio, nacionales e internacionales, y el seguimiento de indicadores clave de desempeño, haciendo uso de las mejores prácticas y herramientas tecnológicas.

El año 2008 estuvo marcado por importantes cambios en el ámbito económico mundial, que se vieron reflejados en el comportamiento económico del país.

Los precios del petróleo presentaron una importante alza durante el año, tocando su máximo histórico en el mes de julio. Pero también como producto del afloramiento de la crisis financiera mundial, estos precios del petróleo retroceden en los últimos tres meses del año. Sin embargo, el precio promedio de la cesta petrolera venezolana cerró el año en 86.81\$/barril vs. 65.20\$/barril en el año 2007.

El comportamiento del PIB mantuvo su crecimiento por 21 trimestres consecutivos, no obstante, se produjo una desaceleración en relación al año precedente. El PIB del año cerró en 4.8% vs. 8.50% de crecimiento en el año 2007.

El gobierno mantuvo el control cambiario, sin devaluación en el cambio oficial de Bs. 2.15/\$, paridad ésta vigente desde marzo de 2005. Igualmente se mantuvieron los controles de precios y de tasas de interés, estas últimas aumentadas en el primer trimestre de 2008, para los créditos al consumo, de 28% a 33%.

Se experimentó un importante repunte en el índice inflacionario, terminando el año con una variación de 31.9% en el IPC y 30.9% en el INPC. Este crecimiento del índice inflacionario hizo que, se produjera una pérdida en la capacidad real de compra de los consumidores en este año 2008.

El gasto público corriente se vio controlado en el año, principalmente en el primer semestre y la liquidez monetaria presentó una variación del 26.9%, lo que se tradujo en una variación real de -5.0%.

Por su parte, el consumo privado creció 7.1% en el año, lo que representa una contracción cuando lo comparamos con el crecimiento de 18.7% del año 2007.

Mantex continuó con un desempeño exitoso durante el año, aún con los importantes cambios ocurridos en el ámbito económico mundial y los ajustes reflejados en el país.

El año 2008 la Asamblea de Accionistas aprobó el reparto de un dividendo equivalente 0.12 Bs./acción y la Junta Directiva está recomendando un reparto de dividendo ordinario para este año que oscila entre 0.10 Bs./acción y 0.15 Bs./acción.

En la ejecución presupuestaria de la compañía se pueden destacar resultados como:

Incremento de ingresos por arrendamientos del 41.15%

Incremento en otros ingresos del negocio del 63.79%

Mantex tal y como fue aprobado en Asamblea Extraordinaria de Accionistas de septiembre 2007, reanudó mecanismos de financiamiento vía el mercado de valores, y luego de obtener calificaciones de las Sociedades Calificadoras de Riesgo y aprobación de la Comisión Nacional de Valores, colocó exitosamente en el mercado Obligaciones Quirografarias a cuatro (4) años, por monto de 37.500.000 Bs.

Metrópolis Valencia desarrolló un buen giro comercial y económico durante el año. Recibió visitantes por más de doce millones quinientas mil personas, a sus estacionamientos ingresaron más de dos millones novecientos mil vehículos y en referencia a los indicadores de compras y transacciones comerciales, estos reflejaron un incremento cercano al 18% en relación al año anterior.

En Metrópolis Valencia los niveles de ocupación de sus áreas comerciales marcaron indicadores del 98.77% y los niveles de cobranza se situaron en 73.78% (% de cobranza en el mes).

Por 5to año consecutivo Metrópolis Valencia gozó de la preferencia en el público de la región central del país, así lo refleja el estudio de mercado y hábitos de consumo realizado por Urban Associates, Inc. otorgándonos de nuevo el 1er lugar:

En ventas: 78% vs. 10% de la competencia más cercana

En fidelidad: 97% vs. 63% de la competencia más cercana

Metrópolis Valencia para satisfacer las exigencias de su fidelizado público visitante y de los comerciantes que quieren incorporarse al Centro Comercial, proyectó, permitió e inició la construcción del complemento de la IIª Etapa del Centro Comercial. Esta construcción nos permitirá incrementar el área comercial en 12.795,76 M², que equivalen a 55 locales comerciales adicionales, que entrarán en operación en el mes de octubre del año 2009.

Conjuntamente con éste incremento del área comercial, se proyectó, permitió e inició la construcción del primer edificio de estacionamientos que tendrá una capacidad total de 927 puestos adicionales, en dos etapas y la primera de ellas, iniciará operación también en el mes de octubre del año 2009.

La comercialización de esta nueva ampliación de Metrópolis Valencia se ha desarrollado exitosamente, y para finales del año 2008 se encontraba comercializada en un 76.50%.

Las inversiones que se están realizando para financiar esta nueva ampliación, están hechas con recursos propios en un 68%, y se complementó la diferencia por vía de crédito bancario.

Metrópolis Barquisimeto también desarrolló un buen giro comercial y económico durante el año. Recibió más de nueve millones doscientos mil visitantes, a sus estacionamientos ingresaron más de un millón trescientos mil vehículos y sus indicadores de compras y transacciones comerciales reflejaron crecimientos importantes durante el segundo semestre del año.

En Metrópolis Barquisimeto los niveles de ocupación de sus áreas comerciales marcaron indicadores del 99.26% y los niveles de cobranza se situaron en 74.68% (% de cobranza en el mes).

Metrópolis Barquisimeto en su primer año completo de operación, y no obstante su joven desempeño, se convirtió en el Centro Comercial con mayor preferencia de parte del público de la región, indicador igualmente reflejado en el estudio de mercado y hábitos de consumo realizado por Urban Associates, Inc., al calificarlo en 60%, empatado con el Centro Comercial tradicional de la ciudad de Barquisimeto.

Mantex mediante campañas ejecutadas por las gerencias de sus dos productos, afianzó actividades de mercadeo social, comunitario e institucional, con apoyo de autoridades locales y regionales; donativos a escuelas, realización de actividades conjuntas en el marco de la campaña "Preserva", jornadas de vacunación, entre otras.

De igual manera, ambos productos desplegaron campañas para convertir sus espacios en “Zona Libre de Humo” y dentro de ellas se realizaron actividades concientizadoras, informativas y educativas, respecto al cáncer y la salud. Se destacó de manera importante la campaña del “Buen Ciudadano” realizada por Metrópolis Valencia, la cual fue difundida y apoyada por medios impresos y de radiodifusión del Estado.

La relación comercial con Rhodia Acetow Venezuela, C.A., continúa con su desarrollo normal en el tercer año de su contrato. Se inició un proceso de comercialización de edificaciones del Parque Industrial de Valencia, que se ha venido ejecutando progresivamente.

Fue completado, de la mano de Expertia Consulting Group, el proceso de diseño de un nuevo modelo organizacional para la alta gerencia de Mantex, y se ha venido ejecutando, conforme al Roadmap la ejecución del mismo, tanto con el reclutamiento de personal, las transferencias de funciones y responsabilidades, reacomodos de ejecutivos en distintos cargos, y realización de coaching y entrenamientos específicos conforme a evaluaciones realizadas. Concluida esta fase, se requerirá continuar con el diseño, en gerencias medias y el resto de la organización Mantex-Metrópolis, a fin de solidificar la empresa en procesos, perfiles, estándares y sistemas que no solo hagan más eficiente y efectiva la gestión, sino que la fortalezcan.

En el trabajo de desarrollo organizacional que se adelanta, especial importancia se le ha dado, al área del capital humano, otorgándosele a la Vicepresidencia de Soporte Corporativo metas y acciones para implantar un sistema de gestión de Recursos Humanos, que garantice la alineación del talento con los objetivos de la empresa, inversión adecuada e inteligente en programas de aprendizaje, mejorar el desempeño, atracción y retención del mejor talento humano, planes de sucesión en cuadros gerenciales, y en general el mejoramiento de la calidad de vida laboral.

Abril 2009

Arnold Moreno Fernández
Presidente Ejecutivo

Miguel Ángel Capriles López
Presidente Junta Directiva

Junta Directiva

Principales

Alamo Alamo, Juan Guillermo
Capriles Capriles, Miguel Angel
Capriles López, Miguel Angel
Conde Delfino, Enrique
Conde Delfino, Gustavo
Michelena, Juan Antonio
Moreno Fernández, Arnold
Rodríguez J., Alberto J.
Zerbib Bensabat, Elías

Suplentes

Anzola Parra, Froilán
Asuaje Suárez, Juan Marcos
Conde Delfino, Valentina Isabel
De Dalmady, Nicolás Alexander
Farrell, Rodger E.
Mezquita Arcaya, Pedro M.
Michelena III, Juan Antonio
O'Daly Carbonnell, Lucas G.

Comite Auditoria

Capriles Capriles, Miguel Angel
Mezquita Arcaya, Pedro Manuel
Rodríguez J., Alberto J.

Abogados

Bermúdez Nevett Mezquita López
(BNML)

Secretaria de la Junta Directiva

Mireya Mendoza

Audidores Externos

Deloitte. Lara Marambio & Asociados

Comisarios

Principal, Ciriaco Hualde G.
Suplente, Martín José Ortiz P.
Principal, José F. Fornós
Suplente, Koldobika Larrondo

Mantex Metropolis

Capital Autorizado: Bs. 100.000.000,00
Capital suscrito y pagado: Bs. 80.590.579,00
Domicilio: Caracas, Venezuela

Convocatoria

Asamblea Ordinaria

La Junta Directiva invita cordialmente a los accionistas de Mantex para que asistan a la Asamblea General Ordinaria que tendrá lugar en el Hotel Centro Lido, Torre D, Piso 15, Salón Grano de Oro I II, Centro Lido, Avenida Tamanaco, El Rosal, Municipio Chacao, Estado Miranda, el 27 de abril de 2009, a las 9:30 A.M., con el objeto de considerar y resolver sobre los siguientes asuntos:

1. El informe que presenta la Junta Directiva y los estados financieros consolidados de la Compañía del ejercicio económico cerrado el 31 de diciembre de 2008, con vista en el informe de los comisarios y el dictamen de los auditores externos.
2. La propuesta de dividendo que presenta la Junta Directiva.
3. La emisión de papeles comerciales y/o de obligaciones quirografarias hasta por la cantidad de cincuenta millones de bolívares (BsF 50.000.000,00) cada una, designar las personas autorizadas para realizar los actos que se requieran para llevar a cabo cada emisión, y fijar el monto de la remuneración del Representante Común Provisional de los tenedores de los Papeles Comerciales y/o de los Obligacionistas.
4. El nombramiento de la Junta Directiva y los dos Comisarios y sus respectivos suplentes, así como fijar su remuneración.

La Junta Directiva

Los documentos a que se contrae esta convocatoria, así como el modelo de la Carta-Poder de Representación del Accionista, se encuentran a disposición de los señores accionistas en la sede de la Compañía ubicada en la segunda avenida de la urbanización Campo Alegre, Torre Credival, Piso 12, Caracas.

Mantex Metropolis Reporte Anual 2008

Mantex S.A y filiales

Mantex, S.A.
Inmobiliaria 20.037, S.A.
Administradora 20.037, S.A.
Publicidad y Promoción 20.037, S.A.
Gestión Metrópolis, C.A.
Estacionamiento Metrópolis 2006, C.A.
Metrópolis Barquisimeto, C.A.
Administradora Metrópolis Barquisimeto, C.A.
Publicidad y Promoción Metrópolis Barquisimeto, C.A.
Estacionamiento Metrópolis Barquisimeto, C.A.
Mantex International Investments, Ltd.

Domicilio fiscal

Torre Credival, piso 12
2da. Avenida Urbanización Campo Alegre
Caracas 1060, Venezuela
Teléfono: +58 (0212) 261-0266
Faxes: +58 (0212) 261-9287/9415
www.mantexmetropolis.com

Oficinas en Valencia

Metropolis Valencia
Edificio de Servicios
Nivel Sol
Valencia, Estado Carabobo
Teléfono: +58 (0241) 839-000 al 06
Fax: +58 (0241) 839-0014

Oficinas en Barquisimeto

Metropolis Barquisimeto
Zona de Servicios
Nivel Agua
Barquisimeto, Estado Lara
Teléfono: +58 (0251) 230-6011
Fax: +58 (0251) 230-6013

www.metropolisshopping.com

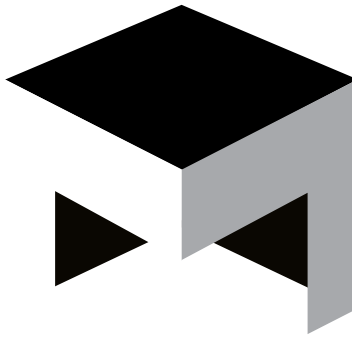
Diseñado por

Fonte: César Jara, Raúl Lira

Impresión

La Galaxia

Caracas, Abril 2009



MaNTeX
mETROPOLIS

www.mantexmetropolis.com