

Mantex Reporte Anual 2009 Annual Report

Mantex Reporte Anual 2009 Annual Report

Contenido

Mantex continúa creciendo	02
Carta del Presidente Ejecutivo	09
Junta Directiva	13
Convocatoria	14
Mantex S.A y Filiales	15

Mantex continúa creciendo

En 2009 la empresa cumplió los planes que se había propuesto para mejorar su desempeño.

Mantex cumplió. Mantex creció. Creció en número y en complejidad. 2009 fue un año cuyos resultados están a la vista, y cuya historia puede seguirse, por no ir más lejos, desde agosto de 2007, cuando nuestra empresa entró en un proceso de profunda autoevaluación e inmediata autoregeneración.

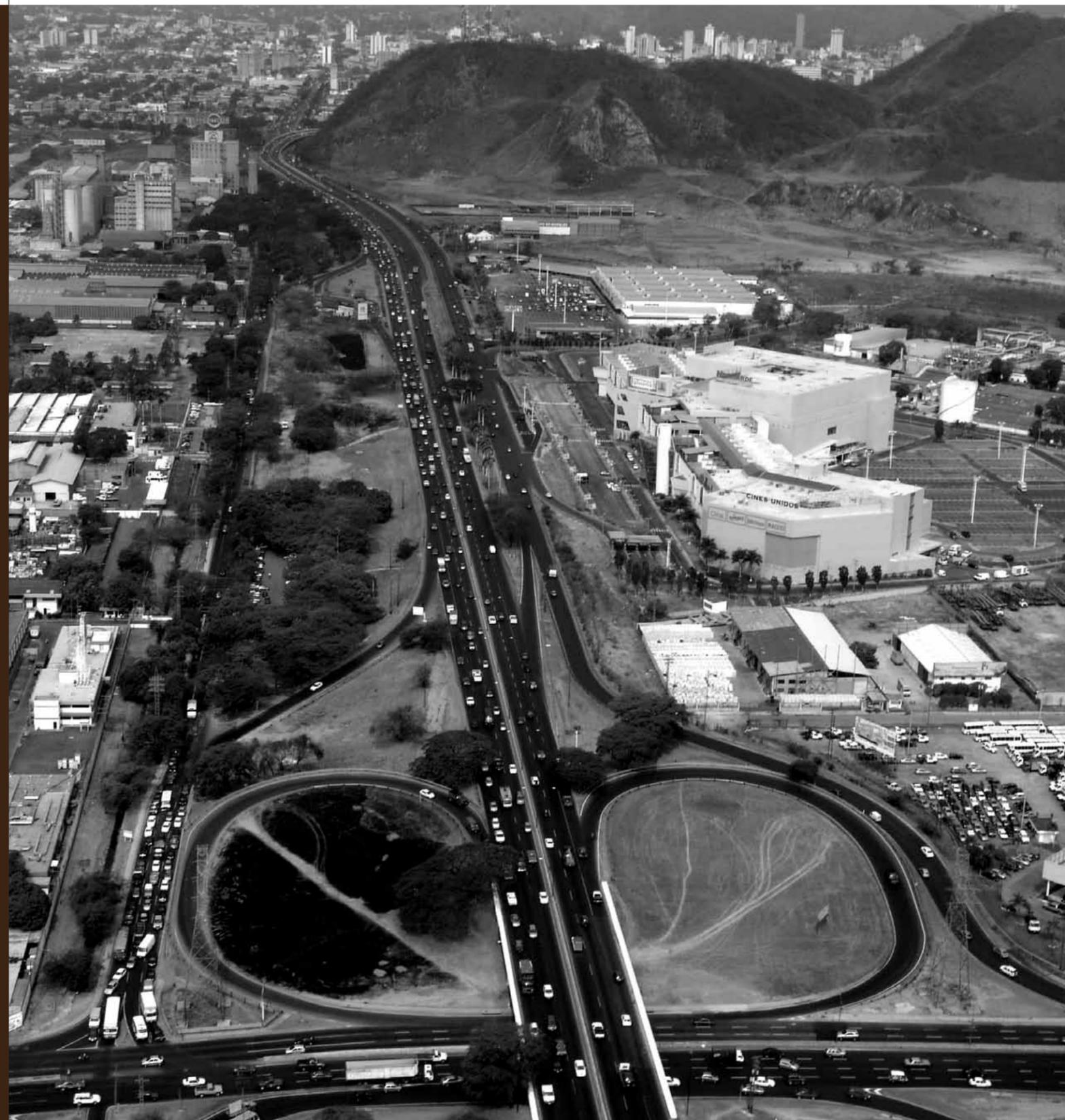
El momento fue el indicado, toda vez que las exigencias de cambio provenían del seno de la propia empresa, sobre la base de las demandas de sus accionistas de cara a la situación del entorno país y del mundo. En atención a ellas, procedimos a llevar a cabo, con conciencia y responsabilidad, ajustes significativos en la estructura organizacional, con el objetivo de actualizarla y hacerla más resistente ante los bruscos movimientos de las variables macroeconómicas de Venezuela, cada día menos estables.

La implementación del cambio coincidió, meses más, meses menos, por suerte para el destino y las metas de Mantex, con la entrada en recesión de las grandes plazas del mercado internacional, lo que permitió que la empresa sorteara la tormenta bien asegurada en las posibilidades de su nuevo soporte institucional.

Ahora bien, el solo ajuste del modelo empresarial no aseguraba entonces, entre mediados y finales de 2007, el fortalecimiento de Mantex. Desde un comienzo supimos que era preciso que abriéramos la novel estructura a horizontes concretos de crecimiento, desarrollo y competencia, a fin de alimentarla y de que pusiese a prueba su funcionalidad capital.

El reto no era pequeño, y requirió confianza de todos los niveles en la Alta Gerencia, así como su apoyo para el fortalecimiento de las nuevas unidades corporativas. El trabajo en común pudo cumplirse sin desvíos tras la puesta en claro, por parte de Mantex, de sus objetivos: hacia dónde vamos, cuándo y cómo vamos a alcanzarlo.

En este sentido, definimos tres ejes estratégicos: Desarrollo de Nuevos Negocios, Maximización de Caja y Desarrollos Incrementales, vinculados entre sí de tal manera que todo impulso ganado para el beneficio de uno de ellos, se ha traducido asimismo en beneficio para todo el campo de acción.



Mantex ha demostrado ser una empresa capaz de ajustarse a la cambiante realidad del país y del mundo en busca de nuevos horizontes. En ello reside su solidez.

Comencemos por decir que en 2009 Mantex aprobó la prueba de una gestión administrativa y financiera eficiente, en tanto que logró incrementar sus ingresos por concepto de arrendamiento y mantuvo el éxito de su desempeño a la hora de proveer de ocupación las áreas de sus centros comerciales.

Asimismo, logró conciliar la realidad de su crecimiento con la necesidad de controlar gastos y costos, lo cual, unido a su capacidad de cobro, arrojó resultados excepcionalmente favorables, sobreponiéndose así a la creciente caída de las ventas en centros comerciales en Venezuela: según cifras de Datanálisis, dicha caída fue de 14% en 2008 con respecto al año anterior, y de 25% en 2009.

La amplitud del nuevo modelo organizacional permitió asimismo que Mantex lograra extender, con misión a corto y mediano plazo, su compás de influencia. Ello significó, en primer lugar, evaluar la viabilidad de inversión en la isla de Curazao, lo que abrió una posibilidad de crecimiento en el extranjero. Y en segundo lugar, la concreción de un plan de negocios en Maracaibo, un reto que habrá de incrementar todavía más el desempeño, presencia y alcance financieros de nuestra empresa en las áreas comerciales de mayor movimiento en el país.

Recorrer estas vías de innovación no supuso, por cierto, el abandono de los negocios ya en marcha de Mantex. Vale destacar que, en respuesta a lo propuesto hace dos años, en 2009 llevamos a cabo el rescate y comercialización de los otros activos que posee la empresa en Valencia distintos al centro comercial que allí tiene sede, esto sin contar con que la II Etapa B del propio Metropolis Valencia, no sólo fue concluida, sino que fue concluida con gran éxito.

Esta II Etapa B ancló la forma del centro comercial en el modelo productivo deseado, lo que repercutió en un incremento de su atractivo y en la profundización de su fuerza de mercado.

Fue tarea de Mantex encontrar el camino que ofreciera más gruesos dividendos a su erario accionario antes de tomar la decisión de llevar a feliz término la construcción de la II Etapa B. Con ese objetivo en la mira, y con apoyo de nuestro equipo de trabajo, resolvimos arriesgarnos con un proyecto arquitectónico de primer orden donde actualmente funciona,

con probada eficiencia, uno de los operadores comerciales de mayor ascendiente entre la población y el mercado venezolanos.

Quizá no sea una insistencia recordar que Mantex cumplió con su promesa de crecer en 2009 contra la circunstancia adversa de una crisis financiera mundial que repercutió sobre la ya inestable situación del país. Un resultado que sitúa a la empresa en el cauce fluyente e impulsivo de la innovación y el desarrollo.





Carta del Presidente Ejecutivo A nuestros Accionistas, Clientes y Empleados



Para nadie es un secreto que el 2009 fue un año complicado, pero hoy podemos decir que Mantex lo atravesó con éxito, a pesar de todas las dificultades sociales y políticas de Venezuela, cuyo suceder se evidenció en nuestra área de negocio con la expropiación del Centro Sambil de La Candelaria.

Esta situación debe estudiarse en paralelo con la difícil circunstancia económica que se vivió, y se vive, en nuestro país, a fin de que podamos evaluar, con bastante precisión, qué tan bueno fue el desempeño de Mantex durante el año.

Conviene que recordemos, en este sentido, que tras la caída de los precios del petróleo entre noviembre de 2008 y abril de 2009 –la cual los hizo descender hasta la cifra de 31 dólares por barril–, en mayo el indicador inició una recuperación que logró ubicar el valor del barril en 68 dólares. Sin embargo, visto en perspectiva, la verdad es que los precios del crudo sufrieron una disminución del 34,32% en 2009 con respecto al año 2008, toda vez que el precio promedio de este último se calculó en 86,81 dólares por barril, mientras que el de su subsiguiente fue de 57,02 dólares por barril.

En cuanto al PIB, luego de 21 trimestres consecutivos de variaciones positivas –correspondientes, por tanto, a un período de 5 años en alza–, el indicador marcó negativamente durante el IIº, IIIº y IVº trimestres de 2009. El resultado fue un decrecimiento del PIB del 3,3% contra el crecimiento del 4,8% que había registrado el año anterior.

El control cambiario se mantuvo, por su parte, en 2,15 Bsf por dólar, una circunstancia económica a la que ha tenido que ajustarse el mercado venezolano desde 2005 y que plantea nuevos retos en 2010, dada la variación decretada a comienzos de año. Pero ese es un asunto que compete a nuestra realidad actual y hoy nuestra intención es rendir cuentas sobre el 2009, de modo que volvamos a él.

Así como durante el año pasado no se registraron variaciones en el control cambiario, tampoco varió la regulación de precios en productos ni el control de las tasas máximas de interés. Ahora bien, estos son índices que cobran significado real cuando se los evalúa teniendo en cuenta lo siguiente:

La eficiencia de Mantex es verificable en hechos y números, lo que demuestra la conciencia y responsabilidad que tenemos de nuestros compromisos sociales y económicos.

- 1) Que el INPC de 2009 fue de 25,1%, mientras el de 2008 había sido de 30,9%, lo que indica que disminuyó en 18,7%.
- 2) Que el gasto público corriente y la liquidez monetaria se mantuvieron controlados durante el año contra los dos semestres anteriores.
- 3) Que el consumo privado decreció en 3,2% en comparación con el crecimiento de 7,1% que se registró el año precedente.

Pese a esta situación económica, cuyas implicaciones en el ámbito financiero venezolano han ido alejando al país progresivamente de la fluidez registrada los años 2004 al 2007, los resultados obtenidos por Mantex son alentadores. Recordemos que para 2009 la Junta Directiva decretó y pagó un dividendo ordinario de 0,15 Bsf por acción, monto que también recomendamos para 2010. Entre mayo de 2007 y mayo de 2009, Mantex ha repartido un dividendo de 0,57 Bsf por una acción que nominalmente tiene un valor de 1 Bsf, lo que indica que nuestra empresa ha mantenido su constancia en el pago de dividendos.

En lo atinente a la ejecución del presupuesto, hay que decir que crecimos en un 33,01% por concepto de arrendamiento en Metropolis Valencia y en un 21% en Metropolis Barquisimeto, así como en un 93,91% en el trabajo de asegurarnos otros ingresos referidos a nuestros negocios paralelos a los de los centros comerciales. Además, logramos reducir nuestros gastos operativos en 11,06%, lo que se tradujo en una ganancia adicional, nada despreciable, en nuestro camino de cumplir con la necesidad de ahorro.

Es preciso informar, también, que en 2009 Mantex pagó los cupones de intereses de sus Obligaciones Quirografarias con absoluta normalidad y puntualidad, al tiempo que mantuvo su calificación de empresa en A2 y A3 otorgada por las Sociedades Calificadoras de Riesgo, lo que revela la solidez financiera de la empresa y su capacidad operativa de mercado.

La concreción del negocio de Metropolis Valencia se afirmó aún más sobre la base de su desarrollo a pesar de que 2009 fue un año, como hemos visto, de contracciones evidentes en el ámbito económico. Su nivel de visitantes se mantuvo cercano a los 12 millones de personas y la cantidad de vehículos que ingresaron a sus estacionamientos se situó en 2 millones 700 mil. Y si bien el indicador de compra refiere que las ventas decrecieron en un 7%, este porcentaje es considerablemente

menor a la media nacional calculada por Datanálisis, que fijó esta caída en un alarmante 25%. Esto va aunado al hecho de que en Metropolis Valencia los niveles de ocupación de áreas comerciales registraron un casi perfecto 98,65% y un nivel de cobranzas de 90,05% mensuales.

Los indicadores que exponemos contemplan, vale decirlo, el desempeño de la II Etapa B del centro comercial en cuestión, la cual entró en operación en 2009, como estaba previsto. Estamos hablando de un área de 10.415,46 m² repartidos en 70 locales que han hecho correr con mucha eficiencia el flujo de visitantes a lo largo del Ancla 3 de Metropolis Valencia. Esto ha significado para nosotros una colocación comercial del 97,91% en esta área.

Paralelamente a la puesta en operación de la II Etapa B, en 2009 comenzó a funcionar en Metropolis Valencia un nuevo y moderno edificio de estacionamiento con capacidad inicial para 653 puestos.

Un crecimiento igual de verificable protagonizó Metropolis Barquisimeto, que registró una cantidad anual de visitantes cercano a los 8 millones 500 mil personas y un movimiento de 1 millón 300 mil vehículos en los estacionamientos. Por su parte, las ventas en Metropolis Barquisimeto marcaron un incremento del 4% en relación a 2008, cifra que se contrapone a la caída de ventas a escala nacional ya mencionada. Asimismo, los niveles de ocupación de este centro comercial se ubicaron en 99,35%, un porcentaje récord, y los de cobranza en 92,72% mensuales.

Volviendo brevemente a Valencia, Mantex trabajó sin descanso en la recuperación y comercialización de galpones y edificios industriales del complejo que posee en esa ciudad: del total de 12.260,48 m² de galpones, fueron activados en el mercado 38%. Y de los 6.175,20 m² de edificios industriales, en 2009 se comercializó un 46%.

Del mismo modo, en el segundo semestre del año se ejecutó el *Due Dilligence* para evaluar la viabilidad de adquirir un centro comercial, ya operativo, en Maracaibo. Su nombre: Centro Sur Babilon, el cual funciona en una zona de mucho movimiento y de un público consumidor con características similares al que visita los Metropolis de Valencia y de Barquisimeto.

Luego de un estricto procedimiento de evaluación, la Junta Directiva acordó la compra de dicho centro comercial mediante operaciones de pago en acciones de Mantex producto de un aumento acordado de capital. Esta operación comercial alcanzará su feliz término en el transcurso del primer semestre de 2010.

También es preciso anunciar que la gerencia estudia con detalle la posibilidad de que Mantex asuma la promoción y construcción de un centro comercial popular en la urbanización La Vega, en Caracas, un proyecto cuyos compromisos económicos se presentarán, para su aprobación, también durante los primeros seis meses de este año.

No está de más informar que la relación arrendaticia de Mantex con la empresa Rhodia Acetow Venezuela, C.A., avanzó sin tropiezos durante su cuarto año de contrato.

Ninguno de estos logros hubiese sido posible sin el apoyo que recibió la Alta Gerencia de los distintos niveles de jerarquía desde los cuales opera Mantex. A ellos se debe la eficiencia que hace crecer a la empresa hacia dentro, pero también hacia afuera. No olvidemos que, en conjunto con las autoridades regionales, gracias al esfuerzo de muchos de nuestros empleados es posible la puesta en práctica de campañas y actividades de alcance social como “Preserva”, que alcanzó en 2009 su quinto año; “Buen Ciudadano”, que sigue adelante tras un par de años en funcionamiento; y el “Plan de Ahorro de Energía”, iniciado en 2009 ante la crisis que vive el país.

Si Mantex ha logrado cumplir y crecer, ha sido porque cuenta con un capital humano de primera, cuyos propósitos y necesidades encausa con éxito la Vicepresidencia de Servicios Corporativos, que ha sabido traducir el deseo de todos: de la gerencia, de los accionistas y de los clientes, de unir esfuerzos para ganar solidez y asegurarnos un futuro próspero: el futuro que queremos y por el que trabajamos.

Abril, 2010
Arnold Moreno Fernández
Presidente Ejecutivo

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 I.
De Dalmady, Nicolás Alexander
Farrell, Rodger E.
Mezquita Arcaya, Pedro
Michelena III, Juan Antonio
O'Daly Carbonell, Lucas G.

Comite Auditoria

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

Abogados

Bermúdez Nevett Mezquita López
(BNML)

Secretaría 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 día 30 de abril de 2010, 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 2009, con vista en el informe de los comisarios y el dictamen de los auditores externos.
- 2) La propuesta de dividendo.
- 3) La emisión de papeles comerciales y/o de obligaciones quirografarias hasta por la cantidad de cincuenta millones de bolívares fuertes (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 los honorarios del Representante Común Provisional de los tenedores de los Papeles Comerciales y/o de los Obligacionistas.
- 4) La autorización a la Junta Directiva para aumentar o mantener el capital autorizado dentro del plazo de los dos años establecidos en el artículo 72 de la Ley de Mercado de Capitales, sin necesidad de celebrar una nueva asamblea, conservando consecuentemente la condición de sociedad anónima de capital autorizado.
- 5) El nombramiento de la Junta Directiva y los dos Comisarios y sus respectivos suplentes, así como fijar sus honorarios.

La Junta Directiva
Caracas, abril 2010

Los documentos de la convocatoria, así como el modelo de la Carta-Poder de Representación del Accionista, se encuentran disponibles en la sede de la Compañía ubicada en la segunda avenida de la urbanización Campo Alegre, Torre Credival, Piso 12, Caracas.

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 Metropolis, C.A.
Estacionamiento Metropolis 2006, C.A.
Metropolis Barquisimeto, C.A.
Administradora Metropolis Barquisimeto, C.A.
Publicidad y Promoción Metropolis Barquisimeto, C.A.
Estacionamiento Metropolis 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
Fax: +58 (0212) 261.9415
www.mantexmetropolis.com

Oficinas en Valencia

Metropolis Valencia
Autopista Regional del Centro
Centro Comercial Metropolis Valencia
Edificio de Servicios
Oficinas administrativas
Nivel Sol
Valencia, Estado Carabobo
Teléfono: +58 (0241) 839.0000
Fax: +58 (0241) 839.0022

Oficinas en Barquisimeto

Metropolis Barquisimeto
Autopista vía Quíbor
Avenida Florencio Jiménez
Centro Comercial Metropolis Barquisimeto
Zona de Servicios
Oficinas administrativas
Nivel Agua
Teléfono: +58 (0251) 230.6011
Fax: +58 (0251) 230.6013
www.metropolisshopping.com

Diseño

Fonte: César Jara, Raúl Lira

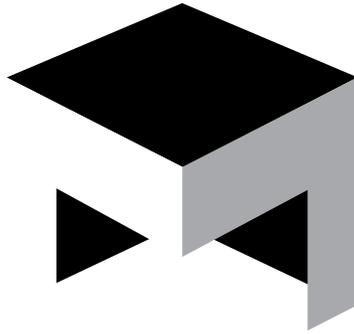
Textos

Diego Arroyo Gil

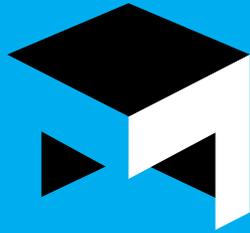
Impresión

La Galaxia

Caracas, Abril 2010



MaNTeX
meTROPOLIS



www.mantexmetropolis.com