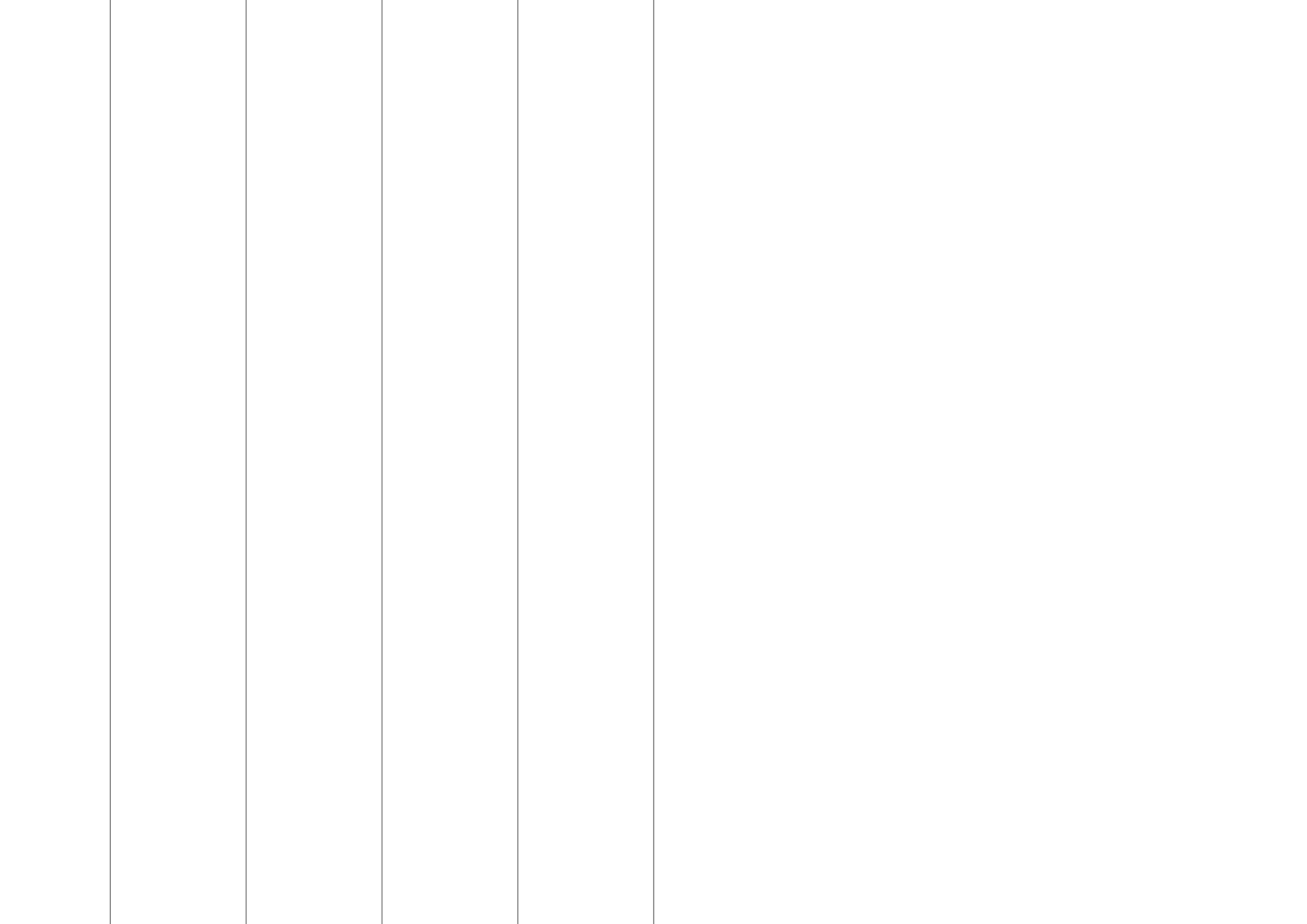






informe de responsabilidad corporativa 2007



informe de responsabilidad social corporativa 2007

Sumario

<i>cap. 1</i>	Presentación	6
	Carta del Presidente • Estrategia y visión de Metrovacesa	
<i>cap. 2</i>	Principios para la elaboración de la Memoria	13
	Perímetro de reporte y limitaciones al alcance • Estándar de reporte •	
	Identificación de grupos de interés y aspectos relevantes	
<i>cap. 3</i>	Perfil de Metrovacesa	18
	Estructura operativa • Principales resultados económicos y de gestión •	
	Hechos relevantes en 2007 • Objetivos y líneas de actuación a corto y medio plazo •	
	Riesgos y Oportunidades	
<i>cap. 4</i>	El Gobierno Corporativo en Metrovacesa	35
	Consejo de Administración • La gestión de los aspectos	
	de Gobierno Corporativo en Metrovacesa • Cumplimiento normativo	
<i>cap. 5</i>	La Gestión del Capital Humano en Metrovacesa	45
	Plantilla de Metrovacesa • Mecanismos de comunicación interna • Aspectos relevantes	
<i>cap. 6</i>	La Gestión de la Calidad en Metrovacesa	68
	Clientes • Proveedores • Innovación • El Compromiso medioambiental	
	de Metrovacesa	
<i>cap. 7</i>	El Compromiso Social de Metrovacesa	114
	Productos y servicios adaptados • Patrocinio y Acción Social	
<i>cap. 8</i>	Anexos	127
	Tabla de Contenidos GRI G3 • Tabla de Enfoques de Gestión GRI G3 •	
	Tabla de Indicadores GRI G3 • Autoevaluación y GRI Checked	

<< *sumario*



Carta del Presidente

Estrategia y visión de Metrovacesa

Presentación

cap. 1

Queridos accionistas,

Me siento orgulloso de presentarles, por primera vez como presidente de Metrovacesa, nuestra Memoria de Responsabilidad Social Corporativa. Es la primera vez que Metrovacesa publica una informe como tal, ya que, en años anteriores, se incluía un informe sobre esta materia en la Memoria Anual.

A lo largo de estos noventa años de historia, nuestra estrategia ha sido siempre un fiel reflejo de los valores que representan el espíritu de Metrovacesa. Somos una inmobiliaria preocupada por el bienestar y el desarrollo social, por la innovación, la excelencia, la transparencia y la integridad y que pelea con coraje para conseguir sus objetivos. Esto es posible gracias a la profesionalidad, el esfuerzo y el compromiso de nuestro equipo humano. Una de las claves de nuestra sostenibilidad radica en nuestra capacidad para retener, captar y gestionar el talento, ya que estamos convencidos de que las personas son las únicas capaces de transformar el conocimiento en un valor sostenible.

A lo largo de este ejercicio, hemos llevado a cabo varias iniciativas que generan un valor económico añadido sostenible y que dan respuesta a las expectativas que nuestros principales grupos de interés – accionistas, empleados, clientes, proveedores, la sociedad, en general, y el medio ambiente – tienen depositadas en nosotros.

Los clientes de Metrovacesa son muy variados, en función de cada una de nuestras áreas de negocio y, por eso, hemos desarrollado diferentes iniciativas para atender a cada uno de estos grupos. Por ejemplo, en el Área de Promoción, nuestra Compañía busca siempre alcanzar la máxima calidad para lograr la plena satisfacción de los clientes. Por ello, realizamos un seguimiento de las obras durante todo el proceso de construcción de las promociones. El compromiso de Metrovacesa con el cliente y con la sociedad se refuerza al facilitar el acceso a la primera vivienda, por medio de convenios con varias entidades de crédito, así como mediante la promoción de pisos protegidos. En el Área de Oficinas, Metrovacesa apuesta por alcanzar un equilibrio entre la funcionalidad y la comodidad de los espacios, con el fin de favorecer a las más de 40.000 personas que trabajan en nuestros edificios arrendados.

Nuestro compromiso con el medio ambiente también queda patente con las políticas de reciclaje y de uso más eficiente de los recursos que hemos implantado en nuestras propias oficinas. Pero, además, contamos con iniciativas pioneras que ayudan a cuidar el medio ambiente. Destaca la instalación en el centro comercial Habaneras de Torrevieja de equipos de enfriamiento seco adiabático, que aportan ventajas frente a los sistemas tradicionales, una iniciativa pionera en el mundo. Metrovacesa tiene en cuenta, también, los criterios de sostenibilidad a la hora de elegir los materiales y el emplazamiento para construir nuestros inmuebles, así como la instalación

de productos que permitan un uso más eficiente de la energía y el agua en nuestros centros comerciales, hoteles, oficinas y viviendas.

Queremos continuar aplicando los principios básicos de la arquitectura bioclimática en nuestras promociones, ya que nuestro reto consiste en seguir innovando y liderando proyectos que ayuden a hacer frente a los problemas sociales y medioambientales.

A medio plazo, nuestro objetivo es entrar en el índice bursátil Dow Jones Sustainability index y alcanzar el nivel A de calificación GRI.

Para reforzar nuestra preocupación por todos los grupos de interés, hemos seguido mejorando nuestros nuevos canales comunicación e incorporando nuevos sistemas, tanto con nuestros clientes, como con los accionistas, empleados y proveedores. Gracias a ello, hemos conseguido canalizar mejor la atención a nuestros grupos de interés y hemos logrado disminuir el número de quejas recibidas de nuestros clientes y mejorado los tiempos de atención. Para seguir profundizando en esta política, estamos desarrollando un sistema de CRM, entre otras iniciativas.

Pero la preocupación de Metrovacesa va más allá de nuestros clientes y accionistas. Metrovacesa está comprometida con la sociedad. En este sentido, hemos llevado a cabo diversas actuaciones, como contribuir con varias ONG, asociaciones y fundaciones y eliminar barreras arquitectónicas de nuestros inmuebles, entre otras.

Nuestra Compañía ha impulsado también diversas iniciativas para fomento la cultura y el deporte. Metrovacesa patrocina diversos equipos de fútbol y de atletismo, patrocina la lectura entre los más jóvenes y cuenta con convenios con diversos museos y universidades.

Somos conscientes de lo importante que es la mejora continua en materia de Responsabilidad Social Corporativa, por eso, para la elaboración de este informe se han tenido en cuenta las directrices de la Guía de Elaboración de Memorias de Sostenibilidad de GRI (Global Reporting Initiative) publicada en 2006 y conocida como G3. También sabemos que las iniciativas mencionadas en este informe son sólo el inicio de un gran proyecto en pleno desarrollo.



Román Sanahuja Pons

ESTRATEGIA Y VISIÓN DE METROVACESA

Misión y Estrategia

Durante el año 2007 Metrovacesa ha diseñado un ambicioso plan estratégico – Plan Fénix 2008-2010 – que sienta las bases del crecimiento del Grupo durante los próximos tres años.

El desarrollo del Plan Fénix convertirá a Metrovacesa en una de las primeras inmobiliarias europeas por rentabilidad y eficiencia, y reforzará su posición entre los principales grupos inmobiliarios de Europa incrementando las principales magnitudes de la Compañía.

El Plan Fenix, basado en un crecimiento prudente debido a las condiciones del mercado, fija una serie de objetivos globales y específicos a conseguir:

- formar parte del TOP 5 europeo en cuanto a capitalización bursátil y beneficio.
- formar parte del TOP 3 europeo en cuanto a eficiencia y rentabilidad.
- poseer una cartera de activos diversificada tanto en productos como en mercados.
- contar con el mejor equipo humano posible.
- convertirse en un operador de referencia en EU4: poseer una cartera de activos diversificada tanto en productos como en mercados.

En definitiva la Visión de Metrovacesa es ser una de las mayores compañías inmobiliarias europeas, con un enfoque claro en rentabilidad y eficiencia, y con una cartera de activos diversificada en cuanto a productos (oficinas, centros comerciales, hoteles...) y en cuanto a mercados (España, Reino Unido, Francia, Alemania...).

En 2010, Metrovacesa contará con activos con un valor superior a 17.000 millones de euros, lo que fortalecerá al Grupo entre las principales inmobiliarias de Europa. El 90% de la cartera de Metrovacesa será patrimonio, frente al 75% actual, lo que permitirá obtener ingresos recurrentes y disminuir la exposición a los ciclos residenciales. Casi la mitad de los activos se encontrará en las principales economías europeas, como Reino Unido, Francia y Alemania.

El incremento de los recursos propios, un nivel de endeudamiento adecuado, junto a una efectiva política de rotación de la cartera de activos, una adecuada gestión patrimonial y de clientes y la centralización de los servicios permitirá aumentar la eficiencia y la rentabilidad sobre recursos propios de Metrovacesa, situándola entre las tres primeras inmobiliarias europeas por índices de rentabilidad y eficiencia.

Para alcanzar estos objetivos, y que todas sus decisiones y actuaciones estén enfocadas a su consecución, la Sociedad se plantea una Misión que:

- Genere valor para sus accionistas.
- Asegure la satisfacción de los clientes y proveedores.
- Cree un entorno de trabajo atractivo que asegure el desarrollo personal y profesional de los empleados.
- Fomente una cultura de respeto por el medio ambiente y por la integración de los colectivos más desfavorecidos en la sociedad.

Metrovacesa considera que, aunque es una condición necesaria el crear valor al accionista, no es suficiente; se quiere crear valor teniendo en cuenta su visión de lo que es un negocio responsable.

El adjetivo **responsable** es uno de los principales activos intangibles con una mayor y más difícil valoración, pero que conforma el capital intelectual de la firma y genera valor a todos los que tienen interés en ello. No sólo es importante la medición del beneficio, la evolución bursátil, los beneficios o la recuperación de la inversión, también es importante el concepto de generación de valor añadido sostenible en el largo plazo,

El objetivo de Metrovacesa es, por tanto, aportar valor sostenible de forma responsable a todos los grupos de interés que se relacionan con ella de forma habitual u ocasional de forma que su liderazgo no sea únicamente una cuestión de tamaño, sino de llevar a cabo una gestión excelente y sostenible a largo plazo.

De esta forma, Metrovacesa contribuye directa e indirectamente a la creación de empleo y riqueza y a la contribución del crecimiento económico y social del entorno en el que desarrolla sus actividades. Para ello se propone ser una empresa completamente respetuosa con su entorno social, mediante crecimiento, eficacia y a través de una cultura empresarial integradora, poniendo en marcha nuevas iniciativas sociales y perfeccionando las ya iniciadas hasta ahora.

Metrovacesa quiere integrar la RSC en su estrategia de negocio considerando adecuadamente los impactos de las actividades tanto económicos, como sociales y medioambientales basándose en la transparencia y en la consideración de sus grupos de interés.

Valores

Los **Valores de la cultura corporativa de Metrovacesa** constituyen, por un lado, las premisas por las que se ha de guiar el comportamiento de sus empleados y, por otro, las pautas por las que se ha de regir la empresa de cara a alcanzar sus objetivos.

- **Preocúpate del Bienestar y Desarrollo de las personas**

“Porque sabemos que las personas son nuestro principal activo, queremos volcarnos en el desarrollo personal y profesional de nuestro equipo humano. Sólo lo conseguiremos si crecemos y hacemos crecer a otros, si respetamos y nos hacemos respetar, si participamos y fomentamos la integración de todos”.

Trata a los demás como te gustaría que te trataran a ti.

- **Pelea con Coraje para conseguir tus objetivos**

“Nuestro trabajo es una carrera de fondo donde triunfamos si resistimos y mantenemos un constante espíritu de lucha. Queremos ser gente audaz en el planteamiento de objetivos, optimista al encarar las dificultades y persistente en el cumplimiento de los compromisos adquiridos”.

Tu constancia es una garantía.

- **Mantén una Integridad incuestionable en tus relaciones profesionales**

“Todos confían en nosotros: accionistas, clientes, proveedores, compañeros... Para mantener esta confianza es imprescindible que transmitamos plena transparencia en nuestros propósitos, manteniendo un estilo claro y directo de comunicación y aplicando un sentido ético incuestionable a todas nuestras actuaciones”.

Que nadie pueda dudar de ti.

- **Siéntete parte de la empresa, necesitamos tu Compromiso**

“En Metrovacesa no vale con estar en la compañía, tenemos que ser la compañía. Para ello necesitamos orientar nuestro esfuerzo en la búsqueda del éxito común y sentir los logros y dificultades del equipo como propios. No olvides que la imagen de Metrovacesa la construimos cada uno de nosotros con nuestro trabajo diario”.

El éxito de Metrovacesa es tu éxito.

- **Busca la Innovación, no te conformes**

“Somos los líderes del mercado, los competidores nos toman como referencia, marcamos la pauta. Para mantener nuestra posición no podemos conformarnos, tenemos que anticiparnos al futuro. Atrévete, sugiere ideas nuevas, evolucionemos juntos”.

Lo que ha funcionado hasta ahora no tiene por qué ser lo mejor.

- **Persigue la Excelencia en todo lo que haces**

“Ser los mejores de nuestro sector nos obliga a ser exigentes. Necesitamos ser los mejores profesionales, reconocidos por nuestro rigor y capacidad de ofrecer una calidad diferencial, haciendo un uso eficiente de los recursos”.

Supérate cada día.

Enfoques de gestión en Responsabilidad Corporativa

Las grandes líneas que dirigen la gestión de la Responsabilidad Corporativa en Metrovacesa son las siguientes:

- Aspectos Económicos:

- Alcanzar los máximos niveles de rentabilidad ajustada a riesgo.
- Desarrollo europeo hacia mercados europeos ya consolidados.
- Máximo valor al accionista.
- Máxima calidad en la cartera de activos.
- Eficiencia operativa a través de una organización flexible.

- Medioambiental:

- Potenciar criterios de construcción y mantenimiento sostenibles.
- Incorporar prácticas de arquitectura bioclimática.
- Incorporación de materiales de bajo consumo.
- Integración de energías renovables en la edificación.
- Fomento de iniciativas para mejorar la gestión de residuos y la minimización del consumo de agua.
- Fomento de la Innovación.

- Prácticas laborales:

- Incorporación de los mejores profesionales.
- Fomento de las actividades formativas.
- Participación de los empleados en el desarrollo de los negocios.
- Incorporación de personal de aquellos países donde se desarrollen las actividades.
- Contratación a largo plazo y en las mejores condiciones del mercado.

- Derechos humanos:

- Aplicación de los Valores de Metrovacesa.

- Presencia en países poco vulnerables al riesgo de incumplimiento de los derechos humanos.
- A medio plazo, incorporación de criterios y cláusulas en contratos con proveedores de riesgo.
- Sociedad:
 - Criterios de construcción y desarrollo sostenibles.
 - Fomento de actividades sociales en aquellos territorios donde Metrovacesa ejerce sus actividades.
 - Colaboración con la Administración en la promoción de proyectos sociales.
- Responsabilidad de producto:
 - Fomento de la Innovación.
 - Apoyo al cliente en todas las fases de su relación con la Compañía.
 - Incorporación de las mejores prácticas en la accesibilidad.
 - Desarrollo de productos adaptados a las necesidades.

Miembro de Asociaciones y Fundaciones

Metrovacesa pertenece a diversas Asociaciones/Fundaciones, principalmente del ámbito inmobiliario a través de las cuales intenta defender sus intereses y aportar su conocimiento al desarrollo de la Sociedad:

- Instituciones
 - G14: Inmobiliarias para la Excelencia. Asociación que incluye a las 14 inmobiliarias más importantes de España.
 - DIALOGO: asociación para mejorar la relación empresarial/institucional entre Francia y España
 - Fundación de Estudios Financieros

- Fundación de Diabéticos de Castilla La Mancha
- Círculo de Empresarios
- Fundación San Francisco de Borja
- Promoción de vivienda
 - ASPRIMA: Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid
 - ASPRIVA: Asociación de Promotores Inmobiliarios de Valladolid
 - PROVIA: Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante
- Oficinas
 - ASIPA: Asociación de Inmobiliarias con Patrimonio en Alquiler
- Hoteles
 - AEHM: Asociación Empresarial Hotelera de Madrid
 - APARCAMIENTOS
 - ASESGA: Asociación Española de Aparcamientos y Garajes

Además de ser miembro de las anteriores organizaciones, Metrovacesa, a través del área de Centros Comerciales, lleva a cabo una notable Acción Social como la colaboración con entidades municipales, actuaciones con niños y organización de ferias de voluntariado.

<< *sumario*

cap. 2



Perímetro de reporte y limitaciones al alcance

Estándar de reporte

Identificación de grupos de interés y aspectos relevantes

Principios para la elaboración de la Memoria

PERÍMETRO DE REPORTE Y LIMITACIONES AL ALCANCE

Esta es la primera vez que Metrovacesa se enfrenta al reto de elaborar una Memoria de Responsabilidad Social Corporativa como tal. En años anteriores se incluía un capítulo en el Informe Anual donde se informaba sobre sus aspectos de Responsabilidad Social Corporativa, con el propósito de que fuese un punto de partida de cara a la futura publicación de una Memoria independiente.

La intención de Metrovacesa es elaborar esta Memoria anualmente, aumentando gradualmente la cantidad de información, en la medida en que vayan consolidándose los sistemas de reporting, y aplicando las mejores prácticas en la preparación de este tipo de informes.

La presente Memoria recoge información relevante para conocer los avances de Metrovacesa en el año 2007, con el objetivo de dar una imagen lo más completa y fiel posible del Grupo. Asimismo, y a efectos comparativos, se incluyen datos sobre 2006 siempre que se ha considerado útil de cara a observar la tendencia de los mismos. En este sentido, es necesario destacar los cambios ocurridos en el Grupo en el presente ejercicio, tras el Acuerdo de Separación empresarial y societario que tuvo como principal efecto la escisión de Gecina y cambios que han marcado notablemente los resultados y organización del Grupo y que impiden, en muchos casos, la comparación de indicadores entre 2006 y 2007.

La información incluida en el presente informe se refiere principalmente a las actividades de Metrovacesa en España. No obstante, también se informa sobre la actividad del Grupo en Francia, Reino Unido y Alemania en lo que respecta a los resultados económicos e indicadores cuantitativos sobre plantilla de empleados.

Conviene señalar que el presente informe se complementa con el Informe Anual y el Informe de Gobierno Corporativo 2007 de Metrovacesa. Estos documentos recogen la información económica relevante del Grupo y la gestión de los aspectos de Gobierno Corporativo, respectivamente. Estos documentos están disponibles en la página web de la empresa: www.metrovacesa.com.

Para cualquier consulta relacionada con los contenidos de la presente Memoria de Responsabilidad Social Corporativa, Metrovacesa pone a su disposición la siguiente dirección de correo electrónico: marketing@metrovacesa.es

ESTÁNDAR DE REPORTE

Para la elaboración de la presente Memoria se han considerado en todo momento los principios de equilibrio, comparabilidad, precisión, periodicidad, claridad y fiabilidad recomendados por la Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad, de Global Reporting Initiative en su versión de 2006 (G3).

En el Anexo de esta Memoria se recogen las tablas de contenidos, enfoques de gestión e indicadores, que este estándar utiliza como base, así como el grado de adecuación de la Memoria a dicho estándar corroborado directamente por Global Reporting Initiative.

Adicionalmente, se han tomado en consideración diversos estándares y recomendaciones sobre buenas prácticas en manejo y reporte de información sobre Responsabilidad Corporativa, tanto nacionales como internacionales, como son el AA1000 de Accountability y el Pacto Mundial de Naciones Unidas.

IDENTIFICACIÓN DE GRUPOS DE INTERÉS Y ASPECTOS RELEVANTES

En Metrovacesa los grupos de interés se entienden como todas las personas, instituciones o colectivos que pueden verse afectados o que afectan significativamente a la actividad de la Sociedad y a sus decisiones. Puesto que el objetivo de Metrovacesa es aportar el máximo valor posible a esos grupos de interés, han constituido el punto de partida de la presente Memoria.

En este sentido, los principales grupos de interés identificados por Metrovacesa son:

- Accionistas e Inversores
- Clientes
- Empleados
- Administración Pública
- Proveedores
- Sociedad en general

Se ha tratado de reflejar la relación de Metrovacesa con dichos grupos de interés, siguiendo los pasos metodológicos que se describen a continuación y que están en línea con la Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad (GRI-G3):

- Identificación de los grupos de interés y habilitación de canales de diálogo con ellos.
- Integración de las expectativas de los grupos de interés en la gestión: identificación de los temas relevantes para ellos y análisis de la valoración que realizan de la gestión de Metrovacesa.
- Establecimiento de líneas de actuación como resultado del proceso de diálogo, en el marco de los valores y estrategias del Grupo.
- Comunicación de las acciones efectuadas a los grupos de interés y avances obtenidos en los indicadores de desempeño.

A lo largo del año 2007 Metrovacesa ha profundizado en la identificación de sus grupos de interés y de los subgrupos que los componen. Para ello se han mantenido reuniones con los responsables de las distintas Áreas y Unidades de la Sociedad que se relacionan con ellos a través de los diversos canales de diálogo disponible, logrando así diferenciar un grupo de interés de otro a través del análisis de las expectativas propias y específicas de cada uno de los mismos.

Para llegar a conocer y entender estas expectativas de los diferentes grupos de interés con Metrovacesa y también tener una vía a través de la que poder transmitirles información acerca de la estrategia y de las actividades de la sociedad, se han establecido canales de diálogo y comunicación que se especifican en cada uno de los apartados del presente Informe, y que a modo resumen se reflejan en los siguientes cuadros:

GRUPOS DE INTERÉS	CANALES DE DIÁLOGO Y COMUNICACIÓN	ASPECTOS RELEVANTES
EMPLEADOS	• Reuniones periódicas con directores y mandos intermedios • Entrevistas periódicas con colectivos de empleados y sus representantes • Intranet: buzón de sugerencias • Atención en RR.HH. A petición del empleado	• Modelo de remuneración • Formación / Carrera profesional • Plan estratégico: estabilidad laboral • Beneficios sociales y medidas de conciliación • Seguridad y salud en el trabajo
ACCIONISTAS / INVERSIONISTAS	• Oficina de Atención al Accionista • Departamento de relación con inversores • Contactos individualizados y colectivos · Conference calls · Reuniones periódicas · Visitas guiadas	• Rentabilidad de la acción • Situación empresarial • Transacciones patrimoniales • Plan estratégico • Control de riesgos

GRUPOS DE INTERÉS	CANALES DE DIÁLOGO Y COMUNICACIÓN	ASPECTOS RELEVANTES
CLIENTES	OFICINAS • Centro de Atención al Inquilino (CAI) • Gestor comercial	OFICINAS • Nivel de renta • Calidad y mantenimiento del inmueble • Seguridad • Innovación
	PROMOCIÓN • Portal web, correo electrónico, oficina virtual • Atención personalizada: presencial y teléfono	PROMOCIÓN • Calidad / Precio del inmueble • Condiciones de contratación • Productos adaptados • Atención postventa
	CENTROS COMERCIALES • Reuniones periódicas con grandes clientes • Circulares internas • Punto de Atención al Cliente	CENTROS COMERCIALES • Nivel de renta • Ratios de afluencia de público • Desarrollo urbanístico • Seguridad • Innovación
	HOTELES • Atención personalizada • Reuniones periódicas con el gerente de cada hotel	HOTELES • Nivel de renta • Mantenimiento • Innovación

GRUPOS DE INTERÉS	CANALES DE DIÁLOGO Y COMUNICACIÓN	ASPECTOS RELEVANTES
PROVEEDORES	• Comunicación periódica con los responsables de compras de cada área • Contactos periódicos individualizados con proveedores estratégicos	• Sistemas de contratación • Requisitos mínimos exigidos • Condiciones de contratación
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	• Personalizada a través de vías oficiales • Licencias • Planes urbanísticos • Asociaciones empresariales • Boletines municipales • G14-Inmobiliarias para la excelencia	• Cumplimiento normativo • Requisitos de documentación • Medidas sostenibles en la construcción y en la explotación de inmuebles • Desarrollos empresariales • Eficiencia energética
SOCIEDAD EN GENERAL	• Portal web; buzón de sugerencias • Estudios de mercado y actualidad en prensa • Análisis de la percepción de las iniciativas sociales ejecutadas	• Modelos de construcción y explotación sostenibles • Medio Ambiente • Accesibilidad • Desarrollo urbanístico • Fomento de iniciativas sociales

<< *sumario*

cap. 3



Estructura operativa

Principales resultados económicos y de gestión

Hechos relevantes en 2007

Objetivos y líneas de actuación a corto y medio plazo

Riesgos y oportunidades

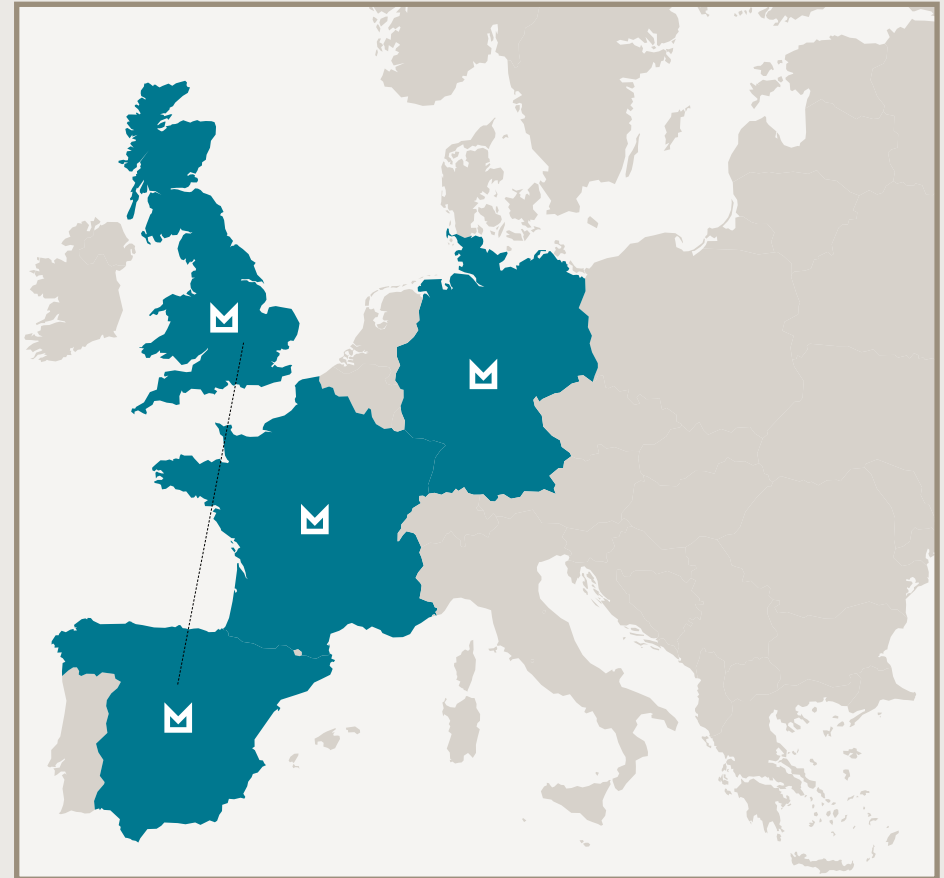
Perfil de Metrovacesa

ESTRUCTURA OPERATIVA

Metrovacesa lleva cerca de 90 años ejerciendo su actividad, liderando el mercado inmobiliario español y con una presencia destacada en Europa, en países como Alemania, Francia y Reino Unido. Su sede central se encuentra localizada en Madrid.

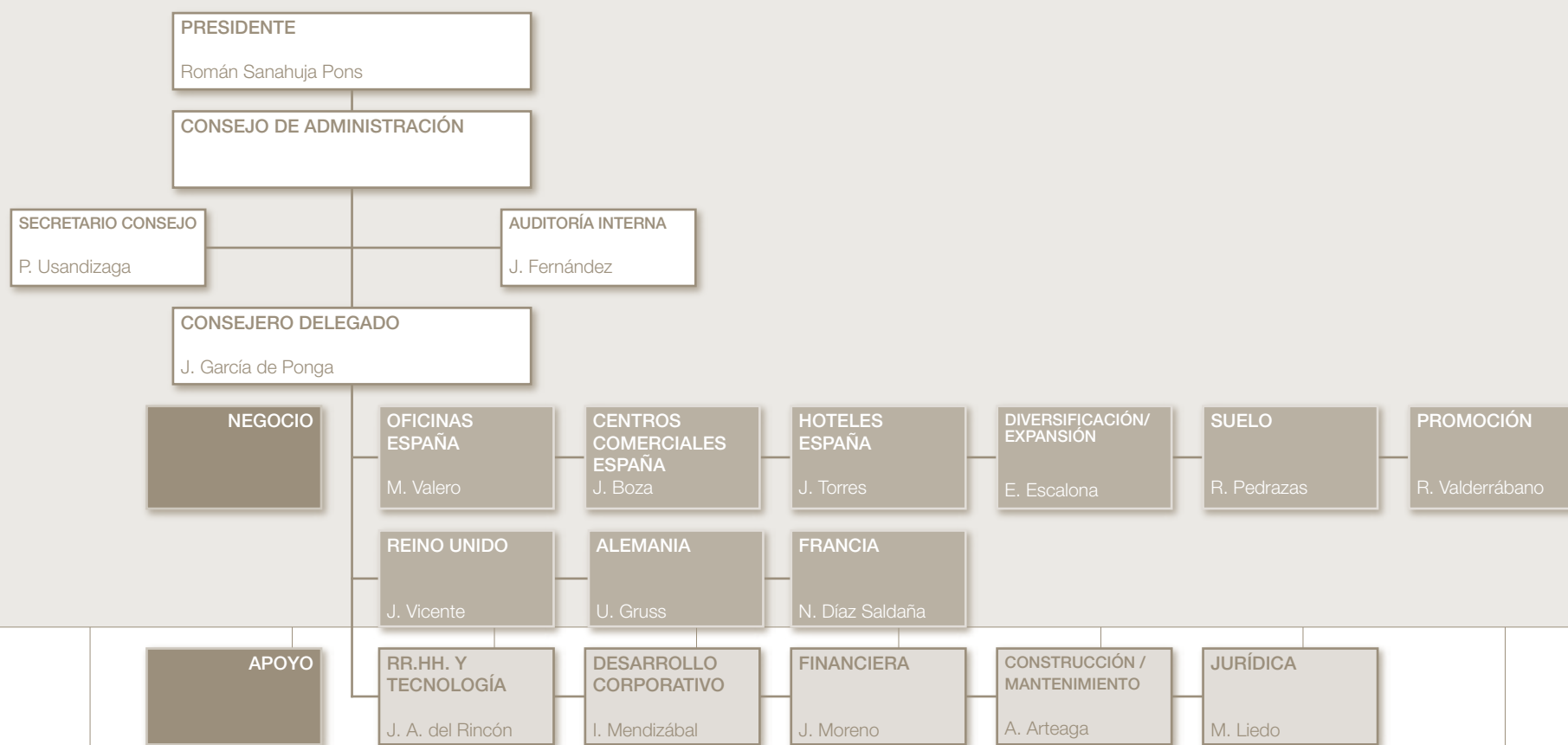
Pza. Carlos Trías Beltrán, 7
28020 Madrid - España

La actividad se divide en diversas líneas de negocio, concretamente en el alquiler, la promoción, la comercialización y la gestión de edificios de oficinas, centros comerciales, suelo, viviendas, hoteles y otros inmuebles.



ORGANIZACIÓN DEL GRUPO

En el siguiente organigrama queda reflejada la estructura operativa del grupo Metrovacesa:



En el ejercicio 2008 se han incorporado como áreas de negocio Reino Unido y Alemania y se ha unificado las unidades de Recursos Humanos y Planificación y Tecnología para mejorar en eficiencia.

A través de las distintas Áreas de Negocio y Unidades de Apoyo, Metrovacesa gestiona sus líneas de actividad. Las áreas de staff/apoyo dan servicio a todas las áreas de negocio y a todos los países en los que opera, de una manera centralizada, consiguiendo de esta manera una mayor eficiencia en el desarrollo de la actividad.

Los cambios más significativos que se han producido en 2007 en la estructura de Metrovacesa son los siguientes:

Unidades de Apoyo

El **Área de Desarrollo Corporativo** del Grupo, se ha creado en 2007 incorporando funciones nuevas y otras que previamente existían pero que se han reubicado. El objetivo prioritario del área es dar servicio a la compañía, a la dirección y a aquellos con los que la Compañía se relaciona externamente. Entre las funciones que integran esta área están: relación con inversores, marketing y RSC, comunicación, valoración y control de gestión, posicionamiento estratégico, la acción, análisis de clientes, coordinación y gabinete del Consejero Delegado.

El **Área Financiera** sigue realizando, para las actividades en España, la contabilidad financiera y los procesos relacionados con la presentación de estados financieros oficiales, la gestión de tesorería, la gestión del endeudamiento y gestión del riesgo de liquidez, de tipos de interés, de tipos de cambio y de inflación, así como la gestión patrimonial de los activos en alquiler. Durante el ejercicio 2007 ha asumido también el control de gestión, contabilidad analítica y plan de negocio (en su aspecto cuantitativo) de todo el Grupo. Para fuera de España, controla estas funciones realizadas, en su caso, por los equipos de cada país.

El **Área de Construcción y Mantenimiento**, durante el 2007, se ha reestructurado de manera importante:

- Se ha creado la Unidad de Administración y Control, que es independiente de las demás pero que está interrelacionada con ellas. La Unidad tiene el objetivo de agilizar la obtención y gestión de información, y el aprovechamiento de sinergias debido a la unificación de criterios.
- En 2007 también se ha creado la Unidad de Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad y Salud que sustituye al anterior Departamento de Prevención y Seguridad y da servicio a los tres departamentos de producción en dos aspectos relevantes:
 1. La Prevención y Seguridad en los edificios propios en explotación (planes de emergencia, evacuaciones, simulacros, asesoramiento, actualización de normativa, apoyo técnico a las áreas de negocio, etc.)
 2. Seguridad y Salud en obras.

- Creación de la Oficina Técnica como una unidad de desarrollo que integra a los técnicos de las diferentes oficinas técnicas de los departamentos. Las funciones más relevantes de la Unidad son:
 - Búsqueda, análisis y difusión de la información técnica a los diferentes departamentos. (Código Técnico de Edificación y resto de normativa).
 - Revisión, actualización e implementación de todos los procedimientos de calidad y medio ambiente específicos de la gestión integral de proyectos y obras.
 - Proponer y desarrollar programas concretos de innovación, nuevas tecnologías y materiales.
 - Promover, desarrollar e implementar programas que fomenten el respeto por el medio ambiente y la integración de los colectivos más desfavorecidos en la sociedad.
 - Coordinación con la Unidad de Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad y Salud en obras para la puesta en marcha del Programa de Seguridad y Salud de Metrovacesa.
 - Participación en los diferentes Comités Técnicos de Organismos Públicos, Privados, Colegios Profesionales, etc.
- Asimismo, se ha creado el Comité de Proyectos, en el que se presentan, por los diferentes departamentos, los proyectos de ideas, anteproyectos, proyectos básicos y proyectos de ejecución cuya gestión sea responsabilidad del área, para su valoración y reflexión en común.
- La Unidad de Construcción de Urbanizaciones y Obra Civil se desarrollará a lo largo de 2008, y dará todo el apoyo técnico-urbanístico necesario al Área de Suelo; concretamente se especializará en obras de urbanización, infraestructuras urbanas y obra civil.

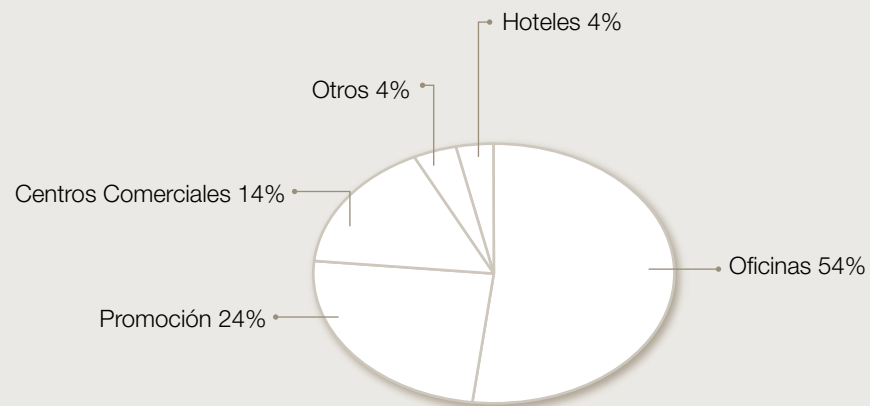
Unidades de Negocio

El **Área de Centros Comerciales** ha sido una de las áreas que ha experimentado cambios más significativos en 2007, cambios que se completarán en 2008, y que han consistido en la incorporación de un nuevo Director del Área y en la definición del nuevo organigrama de la misma, que define las posiciones de Director de Expansión, Proyectos, Comercial y Gestión y la Delegación de Cataluña como paso previo a la aportación de los activos de Sacresa. También se ha excluido la actividad de aparcamientos de entre las labores gestionadas por dicho área y se ha propuesto la gestión directa de los proyectos de Sacresa.

Durante 2007 el **Área de Promoción** se ha reorganizado alrededor de las tres áreas siguientes: Dirección de la Unidad Comercial, la Dirección de la Unidad de Clientes y la Unidad de Gestión.

El **Área de Expansión y Diversificación** se crea en septiembre 2007 ocupándose, por una parte, de actividades que ya existían en la compañía (sociedades participadas, aparcamientos y residencias) y por otra de la expansión internacional (países maduros de nuestro entorno europeo) y de la apertura a nuevos productos (por ejemplo de los logísticos). El área se divide en un departamento de expansión internacional, un departamento de aparcamientos, un departamento de productos logísticos (de nueva creación), departamento de innovación y una unidad de gestión.

SEGMENTACIÓN POR NEGOCIOS*



PRINCIPALES LÍNEAS DE ACTIVIDAD

Oficinas

Las principales actividades del Área de Oficinas son la gestión de los activos ya existentes para maximizar su rentabilidad y la búsqueda de nuevos activos para incorporar a la cartera. Esta expansión se realiza de dos maneras: compra de edificios ya en explotación o desarrollo y puesta en explotación de edificios/parques empresariales.

Metrovacesa es pionera en el diseño, construcción y gestión de parques empresariales. La concepción arquitectónica de sus parques empresariales apuesta por el equilibrio entre la funcionalidad y la comodidad de espacios integrados en entornos agradables, bien comunicados, dotados de servicios y orientados a grandes clientes.

Promoción de viviendas

En el negocio de promoción de viviendas, Metrovacesa es una de las empresas más potentes e innovadoras del mercado. En la actualidad tiene 10 delegaciones por todo el territorio nacional que se encargan de comprar y desarrollar el mejor suelo disponible para la edificación de viviendas. Posteriormente, Metrovacesa diseña y gestiona la construcción y comercialización de la promoción, aportando su experiencia en el sector y su reputada imagen de calidad, profesionalidad y garantía.

Centros comerciales

El negocio de Centros Comerciales es uno de los más activos del Grupo y constituye un producto estratégico de primer orden.

Según el Acuerdo de Separación acordado entre los socios y el folleto explicativo de la Oferta Pública de Adquisición de Valores, se producirá una aportación de activos de Sacresa que hará que el Área de Centros Comerciales cuente con un portfolio total de ocho centros en explotación y una cartera de catorce proyectos.

* Estimación Diciembre 2007

Las actividades llevadas a cabo por Metrovacesa en esta línea de negocio son principalmente la promoción (incluye los departamentos de Expansión y Proyectos), la comercialización (departamento comercial) y la gestión patrimonial (departamento de Gestión).

Hoteles

La cartera hotelera está repartida a lo largo de todo el territorio español, contando con un total de 12 hoteles en explotación y otros tres en proyecto. Todos los hoteles en patrimonio de Metrovacesa son posteriormente arrendados y gestionados por cadenas hoteleras de prestigio.

Suelos

A partir del año 2003 Metrovacesa hizo un gran esfuerzo por controlar su patrimonio de suelo, mediante su integración en la cartera correspondiente. Desde que se produjo el cambio de la gestión del suelo, asumiendo que se constituía también como un negocio en sí mismo, el Grupo se ha convertido en un referente en el mercado inmobiliario, liderando las formas de organización y de comportamiento del mercado. Ese liderazgo, unido al “know how” y experiencia demostrada, han contribuido al efectivo cumplimiento de objetivos generales a lo largo de los últimos cinco años.

Metrovacesa dispone de una cartera de suelo de unos 3 millones de metros cuadrados edificables en distintos estados de desarrollo urbanístico y en distintos usos repartidos en Cataluña, Levante, Murcia, Andalucía, Canarias, Castilla León, Galicia y la zona centro de España.

De la superficie total edificable disponible, cerca de un 70% lo es de uso residencial; el restante 30% es de otros usos, fundamentalmente terciario e industrial.

Diversificación y expansión

Como compañía multiproducto Metrovacesa posee diferentes productos inmobiliarios, ya sea en propiedad o compartidos con socios, como aparcamientos, residencias de la tercera edad, residencias de estudiantes y activos logísticos. Con el nuevo Plan Estratégico 2008-2010 el objetivo es seguir siendo una empresa multiproducto pero centrada en aquellos productos en los que puede ser un actor importante. Es por ello por lo que se la Sociedad se centrará en aparcamientos y activos logísticos, desprendiéndose del resto de activos. De cualquier forma, dentro del área de Diversificación y Expansión existe una unidad de nuevos productos, cuyo objetivo es estar atento al mercado para desarrollar nuevos activos inmobiliarios.

Dentro del departamento de Expansión, la apuesta de la compañía son los mercados maduros de Europa: Francia, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Holanda, Italia, etc.

PRINCIPALES RESULTADOS ECONÓMICOS Y DE GESTIÓN

A continuación detallamos las principales magnitudes económicas del Grupo durante el ejercicio

EN MILLONES DE EUROS	2007	2006
Ventas	913	922
Beneficio neto	1.255 (*)	1.791
Resultado de actividades interrumpidas (después de impuestos)	800	1.672
Valor Activos - GAV	12.879	20.116
Capitalización Bursátil	5.687	13.080
Recursos Propios	2.587	6.482
EN EUROS	2007	2006
Beneficio por acción (**)	12,45	17,60
Dividendo por acción	2,00	3,51
PER (capitalización / beneficio)	4,5	7,3
Nº de empleados a 31 de diciembre	472	1.201 (***)

(*) Incluye el resultado de operaciones interrumpidas

(**) Se determina dividiendo el resultado neto atribuido al Grupo (después de impuestos y minoritarios) entre el número medio ponderado de las acciones en circulación durante ese ejercicio

(***) Incluye a la empresa francesa Gecina

Para obtener una información más detallada sobre estos y otros aspectos económicos y de gestión, se puede consultar el Informe Anual 2007 de Metrovacesa (www.metrovacesa.com)

Asimismo, el valor económico generado según la metodología de cálculo de Global Reporting Initiative es el siguiente:

INDICADOR EC1		
EN MILES DE EUROS	2007	2006
Ingresos totales	1.881	2.614
Costes de explotación	491	477
Retribución a empleados	43	35
Donaciones / Patrocinios	0,3	No disponible
Beneficios no distribuidos	1.116	1.417
Dividendos	140	375
Gastos financieros	374	219
Impuestos (***)	223	132

(***) Incluye exclusivamente el Impuesto sobre Sociedades devengado y los tributos

<< *sumario*

HECHOS RELEVANTES EN 2007

A continuación se resumen los hechos más significativos relacionados con la estructura y la operativa del Grupo en 2007:

Un mayor detalle de estos hitos y otros, así como un histórico de los mismos desde 2003, puede encontrarse en la página web corporativa de Metrovacesa: www.metrovacesa.es/Corporativo/accionistas/la_sociedad/hechos_relevantes



(1) Con fecha de 10 de enero de 2007, el Consejo de Administración de Metrovacesa adopta por unanimidad los siguientes acuerdos; aceptar la dimisión de BANCAJA a sus cargos de miembro del Consejo de Administración de Metrovacesa, y nombrar para el puesto vacante al accionista D. José Manuel Lara Bosch.

(2) Con fecha de 17 de enero de 2007, la Caja de Ahorros del Mediterráneo comunica la venta de la totalidad de su participación (2,44%) en el capital de Metrovacesa a un precio unitario de 124 € por acción, incluyendo en el mismo los derechos de asignación gratuita de la ampliación de capital liberada en curso. El importe total de la venta ascendió a 307,8 millones de euros.

(3) Con fecha de 25 de enero de 2007, Alteco Gestión y Promoción de Marcas y Grupo Pra, S.A. suscriben un contrato de compra-venta de acciones en virtud del cuál Alteco transmite a Prasa un total de 1.630.325 acciones ordinarias de Metrovacesa, S.A., representativas del 1,6% de su capital social.

(4) En virtud de dicho Acuerdo, el Grupo Metrovacesa queda dividido en dos entidades separadas: Metrovacesa, con negocios inmobiliarios centrados en España, y Gecina, con negocios inmobiliarios centrados en Francia.

(5) Con fecha de 20 de febrero de 2007, D. Manuel González García, Consejero Delegado de Metrovacesa presenta la renuncia y dimisión irrevocable a su cargo por motivos de índole personal.

(6) Con fecha de 7 de marzo de 2007, y motivado por las restricciones del calendario de la operación de separación del Grupo, el Consejo de Gecina decide suspender el proyecto RESICO y diferir la celebración de la Junta General de Gecina, prevista para el 29 de marzo de 2007, hasta una fecha posterior.

(7) Con fecha de 8 de marzo de 2007, el Consejo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores declara que el Acuerdo de Separación suscrito el 19 de febrero de 2007 por los accionistas de referencia de Metrovacesa, S.A. resulta congruente con lo dispuesto en el Real Decreto 1197/1991, de 26 de julio sobre régimen de Ofertas Públicas de Adquisición de Valores.

(8) Publicación del Informe Anual de Gobierno Corporativo 2006.

(9) Con fecha de 30 de abril de 2007, Metrovacesa, S.A. acuerda autorizar la adquisición de un edificio situado en la zona de Canary Wharf de Londres, que data del año 2002 y que ha constituido desde su inauguración la sede del Banco HSBC.

(10) La Junta General Ordinaria de Accionistas de Metrovacesa, S.A., celebrada el día 28 de junio de 2007, adopta el acuerdo de reducir el capital social de la Sociedad, mediante devolución de aportaciones, en 96.809.073 euros.

(11) Con fecha de 19 de julio de 2007, Metrovacesa, S.A. comunica a la CNMV la modificación del Reglamento de la Junta General de Accionistas en sus artículos 3 (competencias de la Junta) y apartado 13 del artículo 10.

(12) Con fecha de 6 de agosto de 2007, se informa del nombramiento de Don Jesús García de Ponga, como Director General de Metrovacesa, S.A. por el Presidente de Metrovacesa, S.A., Don Joaquín Rivero Valcarce, en ejecución del acuerdo del Consejo de Administración de 26 de julio de 2007.

(13) Con fecha de 30 de agosto de 2007, Metrovacesa, S.A. solicita a la CNMV admitir a trámite y autorizar la formulación por Metrovacesa, S.A. de la Oferta sobre sus propias acciones para su autorización; reducción del capital de la Sociedad hasta un importe máximo de 96.809.073 euros, mediante la adquisición por Metrovacesa de un máximo de 64.539.382 acciones propias para su amortización.

(14) Con fecha de 30 de agosto de 2007, se comunica el acuerdo con el grupo Tishman Speyer para la adquisición de ocho edificios en Alemania; siete en Düsseldorf (54.000 m2 en total y alquilados a entidades financieras de alto rango) y uno en Fráncfort (20.400 m2). El precio pactado para dichos activos es de un total de 340 millones de euros.

(15) Con fecha de 14 de septiembre de 2007, el Grupo Metrovacesa acuerda la adquisición, por un importe máximo de 240 Millones de Libras Esterlinas, de un complejo en el que se promoverá el desarrollo de 87.819 m2 alquilables de oficinas, situado en el distrito financiero de la City de Londres.

(16) Con fecha de 24 de octubre de 2007, el Consejo de Administración de Metrovacesa, S.A., acordó ejecutar el acuerdo noveno adoptado en la Junta General de Accionistas celebrada el 28 de junio de 2007, aumentando el capital social por importe de 33.000.000 de euros mediante la puesta en circulación de 22.000.000 de acciones nuevas.

(17) Con fecha de 29 de octubre de 2007, el Consejo de Administración de Metrovacesa, S.A., adopta el acuerdo de abrir un periodo adicional de suscripción de acciones del referido aumento de capital.

(18) Con fecha de 6 de noviembre de 2007 se dan a conocer los resultados económicos de la Sociedad correspondientes al tercer trimestre de 2007.

(19) Con fecha de 14 de diciembre de 2007 se ejecuta la compraventa por parte de Metrovacesa, S.A. a favor de Bami Newco, S.A., de un conjunto de activos y proyectos inmobiliarios.

(20) El Consejo de Administración de la Sociedad celebrado el día 19 de diciembre de 2007 acepta la dimisión presentada por Don Santiago Ybarra y Churruca, de su cargo de Consejero de la Compañía, así como de su condición de miembro de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

OBJETIVOS Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN A CORTO Y MEDIO PLAZO

Los objetivos generales y específicos del Grupo Metrovacesa, marcados por el Plan Estratégico 2008-2010 (Plan Fénix), son los siguientes:

Objetivo Global	Incremento del valor de la Compañía a medio plazo basado en el incremento del valor de la acción
Incremento del valor inmobiliario	Inversión / Desinversión
	Eficiencia interna
	Gestión de riesgo
Incremento de múltiplos	Confianza de los accionistas
	Calidad accionariado
	Transparencia
	Regularidad en los resultados
	Cotización en diferentes índices europeos
	Endeudamiento razonable
Objetivo Específico	Presencia institucional
	Consolidar Metrovacesa en el TOP 5 de las inmobiliarias europeas
	Situarse en el Podium en rentabilidad y eficiencia
	Tener un enfoque hacia un desarrollo europeo
	Asegurar la máxima calidad de la cartera de activos y del equipo gestor



Asimismo, este Plan Trienal, define objetivos cuantitativos y cualitativos para las distintas Áreas de Negocio y Unidades de Apoyo, siendo los principales los detallados a continuación:

Ligados a la estrategia global de negocio del Grupo:

- Mantenerse en el Top 5 europeo por valor de activos y capitalización bursátil
- Estar en el Top 3 europeo por rentabilidad y eficiencia (en función del ratio ROE – después de impuestos –)
- Conseguir una cartera diversificada por plazas y productos
- Con el mejor equipo profesional

Ligados al negocio de cada una de las actividades del Grupo:

- Firmar contratos de arrendamiento estables en el tiempo.
- Conseguir prealquileres en la superficie que va a ser explotada.
- Rotación de inmuebles con el objetivo de optimizar el patrimonio.
- Desarrollo rentable en las operaciones de suelo e inmuebles en explotación.
- Máxima ocupación de los inmuebles y locales en alquiler, buscando la generación de ingresos estables en el tiempo.
- Reducción de la morosidad.
- Capacidad de generar otros ingresos.

Ligados a procesos de control y gestión interna:

- Garantizar jurídicamente la viabilidad de las operaciones del Plan Trienal.
- Establecer una estructura que dé soporte jurídico a la presencia internacional de Metrovacesa.
- Formación y adaptación a los nuevos retos y negocios de la compañía, tales como la internacionalización, la formación en idiomas y la formación jurídica en nuevos negocios de la Compañía.
- Revisión del Inventario de Procedimientos del Grupo Metrovacesa.
- Adaptación de los Programas de Auditoría al Mapa de Riesgos aprobado por la Comisión de Auditoría.
- Implantación de Sistema de Alertas automatizado.
- Implantación de un sistema de seguimiento de las recomendaciones de Auditoría Interna.

Ligados a la gestión de los Recursos Humanos del Grupo:

- Selección: atraer los profesionales adecuados equilibrando la calidad y el plazo.
- Gestión del desempeño: alinear esfuerzos de las personas con los objetivos de negocio.
- Gestión del potencial: asegurar el talento a medio plazo.
- Compensación: recompensar el cumplimiento de objetivos y retener el talento.
- Lograr la coherencia y transparencia de políticas mediante una comunicación efectiva y la implantación de la cultura en toda la organización de Metrovacesa.

Ligados a la calidad en la construcción y el mantenimiento de los inmuebles del Grupo:

Aparte de los objetivos de producción, por parte del Área Técnica existe el compromiso de desarrollar unos objetivos y líneas de actuación concretas, perfectamente definidas en el tiempo, y que tienen que ver con la mejora de:

- Calidad y control de proyectos arquitectónicos.
- Sostenibilidad y eficiencia energética.
- Viviendas tipo Metrovacesa de Protección Oficial.
- Calidad y Medioambiente.
- Control de calidades, materiales y unidades de obra.
- Planes de Prevención de Seguridad y Salud de obras en Metrovacesa.
- Programas y Procedimientos de Post-Venta.
- Procedimientos de Contratación y Concursos de Proyectos y Obras.
- Manuales operativos de mantenimiento.

RIESGOS Y OPORTUNIDADES

En el ejercicio 2007 se ha realizado una actualización del Mapa de Riesgos del Grupo, en el cual han sido considerados como riesgos significativos aquellos que tengan un impacto y probabilidad de ocurrencia medio-alto en la consecución de los objetivos estratégicos del Grupo y que implican la adopción de medidas de control necesarias para prevenir que dichos riesgos se materialicen.

Teniendo en cuenta los impactos que pueden afectar a los objetivos de Metrovacesa y su probabilidad de ocurrencia antes citada, los principales riesgos a los que se enfrenta la Sociedad son los siguientes:

- Desarrollo de nuevos mercados.
- Decisiones de inversión o desinversión acordes con los objetivos.
- Complejidad y cambios de la estructura societaria.
- Modificaciones en los mercados tradicionales del Grupo.

De forma particular, estos riesgos generales se pueden desglosar en:

Riesgos del Entorno

Como ya se ha señalado anteriormente, los riesgos a los que se enfrenta el Grupo en la actualidad están relacionados con la evolución de los precios de las viviendas y los costes de construcción, el descenso de la demanda en el mercado inmobiliario español, malas prácticas en la gestión urbanística, con el consiguiente descrédito temporal del Sector Inmobiliario y la competencia en el sector.

El carácter cíclico de la actividad inmobiliaria se atenúa por el Grupo mediante la diversificación en mercados y productos, una adecuada planificación y control de costes, además de una estrategia de liderazgo en los mercados en los que participa.

La oferta de la Compañía incluye productos únicos, a la medida de los clientes y con la mejor calidad, lo que permite la fidelización de la clientela, potenciada mediante la utilización de herramientas CRM (Gestión de la Atención a Clientes). Esta política coloca al Grupo en una situación privilegiada frente al entorno competitivo en el que opera.

Riesgos Financieros

El Grupo Metrovacesa distingue dos tipos de riesgos financieros principales:

- Riesgo de liquidez: se refiere al riesgo de una eventual contracción el mercado crediticio ("Credit crunch") que dificulte la obtención de nueva financiación o la renovación de los préstamos en vigor. Este riesgo afecta tanto al Grupo como a los clientes potenciales, en especial a los de vivienda residencial.
- Riesgos de mercado:
 - Riesgo de tipos de interés: se refiere al impacto que puede registrar la cuenta de resultados en su epígrafe de gastos financieros como consecuencia de un alza de tipos de interés.
 - Riesgo de inflación: se refiere al impacto que puede registrar la cuenta de resultados en su epígrafe de ingresos por rentas como consecuencia de una variación de la tasa de inflación a la que están indexadas gran parte de esta línea de ingresos.
 - Riesgo de crédito: se refiere al impacto que puede tener en la cuenta pérdidas y ganancias, la morosidad y los fallidos.
 - Riesgo por tipo de cambio: se refiere al impacto que puede tener en la cuenta de pérdidas y ganancias las variaciones en el tipo de cambio.

Para mitigar los riesgos derivados del mercado financiero y las dificultades de acceso a financiación, la Compañía ha seguido una estrategia de anticipación y cobertura. Más de la mitad de la deuda del Grupo está a tipo fijo o cubierta mediante derivados. Las decisiones de financiación de la Compañía son llevadas a cabo de manera centralizada desde la Dirección Financiera, que cuenta con un sistema de control de las necesidades de tesorería en tiempo real.

El Grupo mantiene relaciones estables con distintas entidades financieras de prestigio, lo que permite diversificar las opciones de financiación, bien a través de dichas entidades financieras, bien acudiendo al mercado de capitales, y optimizar las condiciones obtenidas. Asimismo, Metrovacesa sigue una política de rotación de activos no estratégicos, lo que permite mejorar el cash-flow de la Compañía e invertir en proyectos de mayor rentabilidad.

Riesgos Legales

El impacto de cambios en la normativa que regula la calificación de suelos, la promoción de viviendas, la gestión del patrimonio y el medio ambiente en los distintos países en los que el Grupo desarrolla sus actividades, son solventados mediante el asesoramiento de especialistas –tanto internos, como externos- en derecho regulado, civil, urbanismo, fiscal, financiero, societario y adquisiciones internacionales.

Desde el Área de Asesoría Jurídica se establecen una serie de mecanismos de control de riesgos de las diferentes áreas. Desde un punto de vista jurídico, los riesgos de la compañía se pueden resumir en los siguientes:

- Riesgos propios del negocio por cumplimiento legal y normativo. Pérdida o coste de oportunidad debido a la no aplicación de la normativa legal, al desconocimiento de toda la información necesaria, a acuerdos o pactos que impliquen un incumplimiento legal. Estos riesgos se pueden producir en la actividad de las diferentes áreas de Metrovacesa.
- Riesgos derivados de un incumplimiento de las obligaciones legales y normativas. Es un aspecto fundamental para Metrovacesa, S.A. el estricto cumplimiento de la legalidad vigente en cada momento, en todos los ámbitos en los que desempeña su actividad, para lo cual se establecen procedimientos internos que garantizan ese cumplimiento.
- Riesgos de información.

Para evitar los daños o perjuicios que se derivarían de estos riesgos existen una serie de mecanismos que garantizan la seguridad en las operaciones y permiten al Grupo actuar de forma previsora. Estos mecanismos abarcan desde la revisión de la seguridad jurídica en las operaciones de negocio de las distintas áreas de la Compañía, hasta el apoyo, asesoramiento y actuación en materia societaria, de prevención de blanqueo de capitales, de protección de datos personales o en el análisis de riesgos medioambientales en la compra/venta de suelos o inmuebles, entre otros.

Riesgos Operativos

El modelo de gestión de riesgos del Grupo consta de una matriz de riesgos de los procesos operativos y de soporte que permite gestionar cada uno de los riesgos identificados en los procesos, al objeto de que se evalúen los controles establecidos por la Compañía. Dicha matriz es revisada y actualizada periódicamente.

Riesgos medioambientales

Dada la actividad a la que se dedica el Grupo Metrovacesa, no se han identificado responsabilidades, ni contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativos en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma.

Esto no es óbice para que el respeto al medio ambiente, cada vez más presente en las áreas de negocio del Grupo, la minimización de recursos energéticos y naturales, además de la promoción de una cultura medioambiental respetuosa, se empleen como medio para alcanzar un desarrollo social óptimo.

<< *sumario*

cap. 4



Consejo de Administración

La gestión de los aspectos de Gobierno Corporativo en Metrovacesa

Cumplimiento normativo

El Gobierno Corporativo en Metrovacesa

GOBIERNO CORPORATIVO

En el Informe Anual de Gobierno Corporativo (IGC) se detalla la estructura y funcionamiento de los órganos de gobierno de Metrovacesa, con el propósito de poner en conocimiento de todos los grupos de interés cómo se gestionan las inversiones.

En el presente informe se describe la estructura y funciones del Consejo de Administración de Metrovacesa, sus distintas comisiones, así como los aspectos más relevantes relacionados con el Gobierno Corporativo. En el caso de que necesite obtener una información más detallada al respecto, puede acudir al mencionado IGC publicado en la web corporativa de Metrovacesa (www.metrovacesa.com).

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El Consejo de Administración, como órgano de gobierno de Metrovacesa tiene, entre otras, las funciones de:

a) Dirigir y administrar la Sociedad, mediante el establecimiento de la estrategia general y la definición de los planes y políticas de gestión.

b) Supervisar a la Alta Dirección en el cumplimiento de los objetivos establecidos, exigiendo cuentas de sus decisiones y evaluando su gestión.

c) Promover la participación de los accionistas en las Juntas Generales y mantener una relación objetiva, profesional y continua con los auditores.

A) Las comisiones del Consejo son las siguientes:

- Comisión Ejecutiva: ostenta las facultades delegadas por el Consejo, a quien tiene que informar de los asuntos tratados y las decisiones adoptadas.
- Comisión de Auditoría: comprueba la adecuación e integridad de los sistemas internos de control, supervisa los servicios de auditoría interna, el proceso de información financiera y los servicios de auditoría externa.
- Comisión de Nombramientos y Retribuciones: formula los criterios a seguir para la composición del Consejo, eleva al Consejo las propuestas de nombramiento o reelección de Consejeros y de retribuciones e informa en relación a las transacciones que puedan implicar conflictos de interés. Asimismo, examina el cumplimiento de los Reglamentos y reglas de Gobierno de la Compañía.

Al cierre del ejercicio el Consejo estaba formado por el Presidente, el Consejero Delegado y ocho vocales, de los que dos son independientes. Asimismo, atienden al Consejo, aunque no ostenten la calidad de Consejeros, el Secretario y el Vicesecretario.

B) Comunicación:

Los dos objetivos fundamentales de la Responsabilidad Social Corporativa relativos a la relación con accionistas e inversores son:

- Facilitar una información transparente, veraz, clara y completa, para garantizar la satisfacción de los inversores y accionistas cumpliendo las condiciones de los mercados en los que las acciones de Metrovacesa están admitidos a cotización.
- Desarrollar una gestión profesional encaminada a asegurar la creación de valor para los accionistas e inversores conservando, protegiendo y usando eficientemente los activos de la compañía.

Para que accionistas e inversores puedan hacer llegar recomendaciones o comentarios al Consejo de Administración existen varias vías de comunicación, manteniéndose además una postura proactiva con los distintos actores del Mercado Bursátil.

Al cierre de 2007, de acuerdo con los últimos datos disponibles, se estima que la base accionarial de Metrovacesa está integrada por unos 9.500 accionistas. Como parte de la política de transparencia y comunicación con los accionistas e inversores, existe un departamento de Relación con Inversores, dentro del cual se integra la Oficina de Atención al Accionista, que sirve de nexo de unión entre los accionistas minoritarios y la Compañía. Esta Oficina ofrece información de diversas maneras:

- Atención personalizada en las propias dependencias sociales.
- Atención telefónica.
- Atención por correo electrónico.
- Presencia en eventos del sector inmobiliario con el objetivo de satisfacer las posibles demandas de información.
- Envío periódico de documentación generada por la propia sociedad (hechos relevantes, resultados trimestrales y semestrales, etc.)
- Atención previa a la celebración de Juntas Generales.
- Actualización de datos en la Web corporativa.
- Seguimiento de votos de las juntas de accionistas.
- Organización de las juntas de accionistas.

En el ejercicio 2007 se han mantenido los contactos con analistas e inversores institucionales y particulares. Al ser un año en donde han coexistido dos grupos accionariales trabajando para conseguir la separación de la firma en dos bloques diferenciados, se acordó disminuir el ritmo de presencia internacional en foros internacionales (roadshows y presentaciones corporativas) para mantener una posición neutral. Por el contrario se reforzó el objetivo prioritario de proporcionar una información de calidad, lo más neutral y completa posible. En concreto, se han realizado las siguientes actividades:

- Entrevistas con motivo de acontecimientos o publicaciones significativas con analistas interesados.
- Reuniones con inversores institucionales en las principales plazas financieras en España, Reino Unido, Holanda y Francia.
- Reuniones en la sede de Metrovacesa con inversores particulares, inversores institucionales y analistas.
- Visitas guiadas a los principales activos inmobiliarios de la Empresa.
- Atención telefónica a inversores particulares e institucionales.
- Atención a través de la página web y del correo electrónico.
- Envío regular de información relevante a la base de datos de analistas e inversores previamente registrados.

En todas estas acciones, el tema fundamental que acaparó la atención de los inversores y analistas fue el proceso de Separación Empresarial que se firmó y desarrolló en 2007, la explicación de las transacciones patrimoniales a llevar a cabo, así como el nuevo Plan Estratégico en desarrollo y la nueva estructura de dirección.

En cuanto a los mecanismos que pueden usar los empleados para comunicar recomendaciones al Consejo de Administración, la principal vía es la Intranet mediante la cual se pueden hacer

sugerencias que son transmitidas al nivel adecuado para su contestación. A lo largo de 2007 se han recibido 18 sugerencias que han sido tratadas y consideradas apropiadamente. También se han llevado a cabo reuniones informativas de la alta dirección con directores y mandos intermedios y se han realizado comunicaciones en cascada a las áreas oportunas.

C) Política de retribución

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene entre sus funciones la de proponer al Consejo el sistema y la cuantía de la retribución anual del órgano de administración y la de velar por la transparencia de las retribuciones de la Compañía. Esta Comisión es la encargada de proponer las remuneraciones de los Consejeros, que luego serán aprobadas por el Consejo de Administración, de acuerdo con lo previsto en los Estatutos Sociales. El principal criterio seguido por el Consejo consiste en que una parte sustancial de la remuneración de los Consejeros esté vinculada a la dedicación y a la asistencia efectiva a las reuniones del Consejo y de las Comisiones delegadas de las que forman parte.

Los Consejeros ejecutivos perciben una mayor remuneración por la dedicación plena y total al Grupo en el ejercicio de sus labores ejecutivas.

LA GESTIÓN DE LOS ASPECTOS DE GOBIERNO CORPORATIVO EN METROVACESA

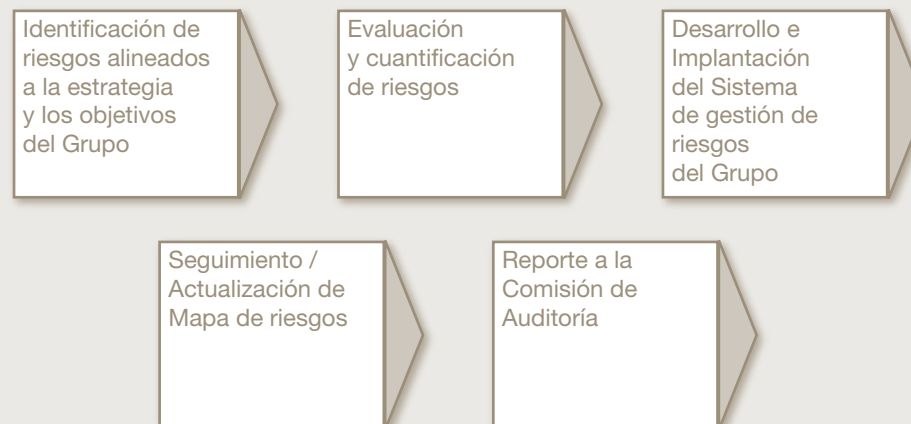
Gestión de Riesgos

Metrovacesa trata con una gran variedad de clientes y lleva a cabo un gran abanico de actividades. Como consecuencia de esta diversificación de productos y mercados, el Grupo se enfrenta a riesgos inherentes que proceden del entorno en el que se esté actuando del marco regulatorio aplicable en cada caso, y de las operaciones desarrolladas. Para identificar y controlar adecuadamente estos riesgos, existen sistemas internos de gestión y control de riesgos sometidos a procesos de mejora continua.

La función de supervisar estos sistemas de control interno y de verificar su nivel de adecuación e integridad recae sobre la Comisión de Auditoría, que ejerce como órgano delegado del Consejo de Administración y que para esta función cuenta con el apoyo del Área de Auditoría Interna.

El modelo de control y gestión de riesgos de Metrovacesa se basa en la revisión y actualización continua del mapa de riesgos, que a su vez se ha diseñado en concordancia con la estrategia de negocio.

Para lograr identificar y gestionar adecuadamente los riesgos, el Grupo emplea una metodología basada en el modelo COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission's) que se puede resumir en cinco fases:



De todas las Áreas y Departamentos en los que se divide Metrovacesa, los que se encargan de la identificación, análisis, supervisión y control de los riesgos son los siguientes:

AREA	FUNCIONES
Auditoría Interna	Analizar periódicamente los riesgos y la efectividad de los sistemas establecidos para su control y gestión. En el Plan de Auditoría Interna se emplea como “input” clave el Mapa de Riesgos.
Control de Gestión	Elaborar el Plan de Negocio, realizar el control presupuestario y analizar mensualmente las desviaciones y controlar la gestión de las distintas actividades.
Unidad de Seguros	Identificación y análisis de las coberturas de seguro necesarias para cada actividad y riesgo asegurable.
Órgano de Control Interno y Comunicación (OCIC)	Coordinar todas las actividades que lleva a cabo el Grupo en la prevención y lucha contra el blanqueo de capitales.

También se han desarrollado Normas y Procedimientos internos para regular los aspectos básicos de control identificados en cada una de las Áreas de Negocio y Soporte, los cuales son revisados y actualizados periódicamente.

La Comisión de Auditoría ha revisado y aprobado recientemente la actualización del Mapa de Riesgos realizado por Metrovacesa. Los riesgos significativos se han identificados y agrupado de la siguiente manera:

RIESGO IDENTIFICADO	CAUSA
Riesgos del entorno	Carácter cíclico de la actividad inmobiliaria
	Aumento de los precios de las viviendas y los costes de construcción y mantenimiento.
Riesgos legales	Cambios en la normativa reguladora de la calificación del suelo, la promoción de viviendas, la gestión del patrimonio y el medio ambiente.
Riesgos financieros	Aumento de los tipos de interés.
	Dificultad de acceso a la financiación.
Riesgos operativos	Modificación en los procesos y en los procedimientos
Riesgos de Gobierno Corporativo	Cambios en los órganos de Gobierno y en la organización.
	Prácticas de Gobierno Corporativo.

Los riesgos que se han considerado significativos son aquellos que tienen un impacto y probabilidad de ocurrencia medio-alto en la consecución de los objetivos estratégicos y que implican la adopción de medidas de control para que no se materialicen. Para evitar esto se han desarrollado los sistemas de control descritos a continuación:

RIESGO IDENTIFICADO	SISTEMAS DE CONTROL
Riesgos del entorno	Diversificación en mercados y productos.
	Adecuada planificación y control de costes.
	Estrategia de liderazgo en los mercados.
	Productos adaptados a los clientes.
Riesgos legales	Asesoramiento de especialistas en derecho regulado, civil, urbanismo, fiscal, financiero, societario y adquisiciones internacionales.
Riesgos financieros	Estrategia de cobertura de tipos de interés: la mayor parte de la deuda del Grupo está a tipo fijo o cubierta mediante derivados. Sistema de control de las necesidades de tesorería en tiempo real controlado por la Dirección Financiera.
	Política de rotación de activos no estratégicos para mejorar el cash-flow del Grupo.

(continuación)

RIESGO IDENTIFICADO	SISTEMAS DE CONTROL
Riesgos operativos	Actualización de la matriz de riesgos de los procesos operativos y de soporte para evaluar cada uno de los controles establecidos y gestionar los riesgos del Grupo.
Riesgos de Gobierno Corporativo	Integración rápida de la nueva organización. Adopción de las mejores prácticas en Gobierno Corporativo

Códigos de Conducta

El código de conducta del Mercado de Valores redactado por el Consejo de Administración de Metrovacesa regula el uso de información sensible y los conflictos de interés así como las operaciones por cuenta propia referentes a cualquier valor de renta fija o variable, emitido por Metrovacesa que cotice en Bolsa u otros mercados organizados. Este reglamento afecta a todas las personas que puedan tener conocimiento de hechos que puedan considerarse significativos de la vida societaria de la compañía. Este Código es firmado por el Consejo, la Alta Dirección y las personas con acceso a información relevante.

Además, en el Reglamento del Consejo se establecen los principios de actuación, las reglas básicas de su funcionamiento y las normas de conducta de sus miembros.

Paralelamente, Metrovacesa tiene establecidos una serie de Valores de la cultura corporativa, los cuales se describen en el apartado de Estrategia y visión de la Sociedad del capítulo de Presentación.

Adopción de las mejores prácticas

Metrovacesa tiene la firme intención de realizar las modificaciones necesarias en su organización y en los procedimientos internos para adoptar aquellas mejores prácticas en Gobierno Corporativo que aporten una mayor transparencia, garanticen la independencia y fomenten la participación de los accionistas. Las líneas de trabajo fijadas en este ámbito son las siguientes:

- Promover la participación accionarial equilibrada de inversores institucionales y pequeños accionistas.
- Aumentar el número de consejeros independientes y facilitar la incorporación de hombres y mujeres de demostrada valía en el sector.
- Realizar un seguimiento exhaustivo de cualquier asunto que pueda suponer un conflicto de interés entre Metrovacesa y sus accionistas y fortalecer la regulación interna con el objetivo de detectar y resolver puntualmente los conflictos que puedan plantearse.
- Fortalecer las políticas y procedimientos de control y gestión de riesgos.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO

La Comisión de Auditoría, como órgano consultivo del Consejo de Administración, se asegura del cumplimiento de las distintas regulaciones que afectan a Metrovacesa, tanto de aquellas que son de aplicación en su condición de Sociedad Cotizada (Ley de Mercado de Valores, Ley de Transparencia y normativa de desarrollo), como de aquellas que deben tenerse en cuenta en la actividad inmobiliaria (con estricta observancia de la normativa urbanística) y de la aplicación de la Ley de Sociedades Anónimas.

Asimismo, se realiza un seguimiento detallado del cumplimiento de otra normativa entre la que destacan:

- Normativa en Blanqueo de Capitales (que afecta especialmente a las actividades de promoción y hotelera), para la que también se desarrollan actividades de formación.
- Ley Orgánica de Protección de Datos, para la que se desarrollan actividades formativas del personal de la compañía.
- Normas fiscales y contables; cuya aplicación dirige el Área Financiera.

Además de las normas y procedimientos internos de Metrovacesa, existe un Código Interno de Conducta del Mercado de Valores aprobado por el Consejo de Administración y el Reglamento del Consejo en el que se establecen los principios de actuación, las reglas básicas de su funcionamiento y las normas de conducta de sus miembros.

El Área de Auditoría Interna es la encargada, de acuerdo con su Plan Anual de Auditoría, de velar por el cumplimiento de las normas y procedimientos internos y la adaptación de los mismos a la normativa legal vigente.

Desde el Área de Asesoría Jurídica se establecen una serie de mecanismos de control de riesgos de las distintas Áreas de Negocio y se busca el cumplimiento de la normativa legal que afecta a la Sociedad. Esta área participa activamente en la formalización de todas las operaciones llevadas a cabo, así como en la revisión y liquidación de las declaraciones de impuestos preparadas por las Áreas de Negocio.

A lo largo del año 2007 no se han registrado expedientes sancionadores significativos por incumplimientos normativos que afecten a la Sociedad.

Prevención del Blanqueo de Capitales

Con el fin de prevenir e impedir el blanqueo de capitales procedentes de actividades delictivas, la Ley 19/2003, de 4 de julio y el Real Decreto 54/2005 de 21 de enero, que modifica el Reglamento de la Ley 19/1993, de 28 de diciembre, sobre determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales, aprobado por el Real Decreto 925/1995, de 9 de junio, establecieron de forma expresa, entre otras, la actividad de promoción inmobiliaria como una actividad sujeta al cumplimiento de las obligaciones relacionadas con la prevención del blanqueo de capitales.

En la citada Ley y Reglamento, en síntesis, se establecen una serie de obligaciones y procedimientos adecuados para prevenir e impedir la realización de operaciones relacionadas con el blanqueo de dinero. A fin de cumplir rigurosamente con las citadas obligaciones legales, el Grupo Metrovacesa cuenta con un Órgano de Control Interno y de Comunicación, formado por los directores o responsables de cada una de las áreas de negocio de la Sociedad, así como por los directores de las Áreas Financiera y Jurídica, teniendo este último como misión el análisis, control y comunicación al Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales (SEPBLAC) de las operaciones sospechosas, así como, la responsabilidad de analizar y examinar las operaciones que oportunamente se comuniquen, mantener reuniones a fin de establecer o mejorar los procedimientos adecuados para prevenir las operaciones relacionadas con el blanqueo, formar al personal que ocupe puestos de trabajo idóneos para detectar los hechos u operaciones

susceptibles de comunicación y establecer de entre sus miembros un responsable frente al Servicio Ejecutivo encargado de transmitir y recibir solicitudes y requerimientos del citado organismo.

El Grupo Metrovacesa tiene publicado y comunicado al Servicio Ejecutivo un manual de normas de procedimientos en materia de prevención del blanqueo de capitales que, a su vez, ha sido completado con un manual de procedimientos interno publicado en la intranet de la Compañía. Además, se vienen impartiendo, de forma periódica y para todo el personal, cursos y charlas tanto en materia de prevención del blanqueo de capitales como en la implantación del procedimiento.

Protección de Datos de carácter Personal

En Metrovacesa, S.A. existe implantado un procedimiento para la adecuación a la Normativa de Protección de Datos vigente en la actualidad.

A tal efecto se han implantado las siguientes acciones:

- **Auditoría de Sistemas** que persigue un doble objetivo:
 - Dar cumplimiento a la obligación de realizar cada dos años una auditoría de los sistemas de información que traten los datos personales de nivel Medio y Alto.
 - Localizar deficiencias en el cumplimiento de las medidas de seguridad impuestas por el Reglamento de Medidas de Seguridad y, en su virtud, aplicar las medidas correctoras.

Así, se han formulado una serie de recomendaciones que se están implantando.

- **Documento de seguridad único** en el que se han unificado las políticas, normas y procedimientos de seguridad adoptados por Metrovacesa.
- **Informe de adecuación** a la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal realizados por un tercero independiente, en el que se han formulado una serie de recomendaciones que se encuentran en periodo de implantación.
- **Manual de funciones y obligaciones** con un doble propósito:
 - Dar a conocer al personal de Metrovacesa las obligaciones impuestas por la normativa de protección de datos y concienciar a los mismos sobre la importancia de dar puntual y estricto cumplimiento a dichas obligaciones.
 - Dar cumplimiento a las exigencias legales.

Asimismo, se realiza un seguimiento periódico de las obligaciones y procedimientos internos de cara a mantener en todo momento un correcto cumplimiento de la normativa en protección de datos de carácter personal.

<< *sumario*

cap. 5



Plantilla de Metrovacesa

Mecanismos de comunicación interna

Aspectos relevantes

La Gestión del Capital Humano en Metrovacesa

Principales avances

- Sistema integrado de evaluación.
- Creación de la Unidad de PRL y Seguridad y Salud en obras.
- Plan de formación.
- Amplio paquete de beneficios sociales.
- Bajos índices de siniestralidad.

Aspectos relevantes

- Modelo de remuneración.
- Formación/carrera profesional.
- Plan Estratégico: estabilidad laboral.
- Beneficios sociales y medidas de conciliación
- Seguridad y salud en el trabajo.

Líneas de actuación

- Plan Estratégico 2008-2010 de RR.HH.
- Realización de una Encuesta de Clima en 2008.
- Desarrollo de un Plan de Comunicación en 2008.
- Implantación de un proceso de evaluación de competencias multi-fuente (periodo 2008-2009).
- Creación de un “Programa de Seguridad y Salud en Obras” (objetivo 2008-2010).

PRINCIPALES MAGNITUDES RESPECTO A LOS EMPLEADOS DE METROVACESA**NÚMERO DE EMPLEADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2007**

España	465
Alemania	6
Reino Unido	1(*)
TOTAL	472

NÚMERO DE EMPLEADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2006

España	487
Francia	714
TOTAL	1.201

% DE EMP. CONTRATADOS A TIEMPO INDEFINIDO DURANTE 2007	99%
--	-----

Nº DE EMPLEADOS CON DISCAPACIDAD EN LA PLANTILLA DE 2007	8
--	---

(*) Offshore

HORAS TOTALES DE FORMACIÓN EN ESPAÑA

2006	2007
16.979	22.778

DESGLOSE DE LA PLANTILLA POR SEXO

HOMBRES	MUJERES	TOTAL
263	209	472

Cultura, misión, valores, líneas estratégicas y modelo de RR.HH.

En la cultura de Metrovacesa, una de las bases de su misión es la creación de un entorno de trabajo atractivo que asegure el desarrollo personal y profesional de sus empleados dentro de una modelo de Recursos Humanos que considera como un valor fundamental la preocupación por las personas, por su bienestar y desarrollo.

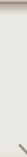
“Porque sabemos que las personas son nuestro principal activo, queremos volcarnos en el desarrollo personal y profesional de nuestro equipo humano. Sólo lo conseguiremos si crecemos y hacemos crecer a otros, si respetamos y nos hacemos respetar, si participamos y fomentamos la integración de todos. Trata a los demás como te gustaría que te trataran a ti”.

Asimismo, dos de las líneas estratégicas de la Compañía están directamente ligadas a la Gestión de su Capital Humano:

- Atraer y retener el talento.
- Alinear las capacidades, el esfuerzo y las actitudes con los objetivos del negocio y la cultura corporativa.

ATRAER Y RETENER EL TALENTO

Los mejores profesionales capacitados para asumir retos en un entorno internacional y cada vez más exigente

**ALINEAR LAS CAPACIDADES, EL ESFUERZO Y LAS ACTITUDES CON LOS OBJETIVOS DEL NEGOCIO Y LA CULTURA CORPORATIVA**

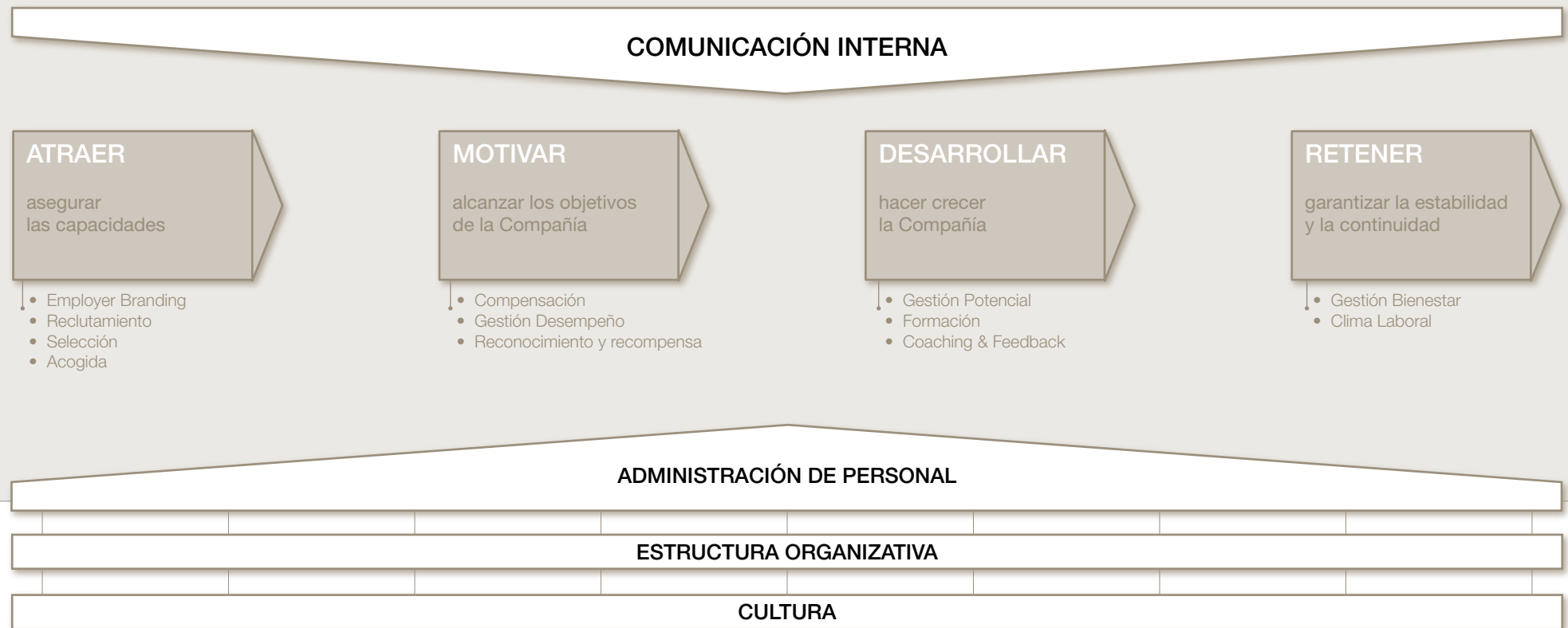
Ilusión por el Proyecto y orgullo de pertenencia, como palancas del cambio cultural: organización flexible, dinámica e innovadora

En el marco de estas líneas estratégicas, los esfuerzos de Metrovacesa se orientan a los siguientes aspectos:

- Disponer de los mejores profesionales capacitados y dispuestos para asumir los retos del negocio de crecimiento y sostenibilidad en un entorno de mercado más exigente y en un ámbito internacional.

- Fomentar la comunicación interna como herramienta para trasladar a las personas ilusión en el proyecto, tranquilidad, confianza y orgullo de pertenencia a Metrovacesa.
- Ser palanca en el cambio cultural hacia una organización más flexible, dinámica e innovadora
- Utilizar el employer branding como refuerzo de nuestra imagen de marca hacia el exterior.

El modelo de Recursos Humanos de Metrovacesa se visualiza en el siguiente esquema:



PLANTILLA DE METROVACESA

Desglose de empleados

A 31 de Diciembre de 2007, Metrovacesa contaba con una plantilla de 472 empleados. En las siguientes tablas se desglosan los empleados por País, Sociedad, Área y Tipo de Contrato, destacando que un 99% de los empleados están contratados por tiempo indefinido.

EMPLEADOS POR PAÍS Y SOCIEDAD EN 2007		
PAIS	SOCIEDAD	Nº EMPLEADOS
ESPAÑA	Benta Berri, U.T.E.	3
	Centros Comer. Metrop.	16
	Metropark Aparcamientos	8
	Metroparque, S.A.	6
	Metrovacesa S.A.	376
	Mvc Alquileres Urbanos	1
	Pº Comer. Carlos III S.A	1
	Sadorma 2003 S.L.	1
	Acoghe	53
TOTAL ESPAÑA		465

(continuación)

EMPLEADOS POR PAÍS Y SOCIEDAD EN 2007		
ALEMANIA	Platin 173. Gmbh	1
	Mvc Koenigsallee I GmbH	1
	Mvc Koenigsallee II GmbH	1
	Mvc Koenigsallee III GmbH	1
	Mvc Koenigsallee IV GmbH	1
	Mvc Koenigsallee V GmbH	1
TOTAL ALEMANIA		6
REINO UNIDO	Project Maple li B.v.	1(*)
TOTAL ESPAÑA, ALEMANIA Y REINO UNIDO		472

(*) Offshore

EMPLEADOS POR PAÍS Y ÁREA EN 2007

PAIS	ÁREA	Nº EMPLEADOS
ESPAÑA	Construccion	108
	Negocio	175
	Staff	129
	Hoteles	53
ALEMANIA	Negocio	6
REINO UNIDO	Negocio	1(*)

(*) Offshore

EMPLEADOS POR PAÍS Y TIPO DE CONTRATO EN 2007

PAIS	TIPO CONTRATO	Nº EMPLEADOS
ESPAÑA	Contrato ordinario tiempo indef.	392
	Dur. temp. T. Comp. Eventual	34
	Dur. temp. T. Parc. Eventual	1
	Indef. T. comp. Inic. Fom. empl.	26
	Indef. T. comp. Minusválidos	1
	Indef. T. Comp. Transf. FE	3
	Indef. T. parc. Minusválidos	3
	Indef. Transf. T. Comp. Minusv.	2
	T. Comp. Trans. en indef. no inc	2
	Temporal. Minusv. T. Parcial	1
ALEMANIA	Contrato ordinario tiempo indef.	6
REINO UNIDO	Contrato ordinario tiempo indef.	1*

(*) Offshore

Rotación de empleados

Durante el año 2007, Metrovacesa ha reducido su plantilla en España en 22 empleados (a 31 de Diciembre de 2006 la plantilla en España era de 487 empleados):

- Altas empleados: 66
- Pasos de ETT: 5
- Bajas Empleados: 85

En las siguientes tablas se desglosan las Bajas de Empleados por Rango de edad, por Área, por Género y por Motivo de la baja.

BAJAS DE EMPLEADOS EN 2007 POR RANGO DE EDAD

Rango de Edad (años)	Nº Empleados	Porcentaje
<30	14	16,47%
30-40	41	48,24%
41-50	13	15,29%
>50	17	20,00%
TOTAL	85	100,00%

Muchas de las altas y bajas que se han producido en el ejercicio han estado relacionadas con los cambios organizativos motivados por la separación de Gecina. Asimismo, durante 2007 se han incorporado al Grupo los negocios de Alemania y Reino Unido y la plantilla encargada de su gestión.

BAJAS DE EMPLEADOS EN 2007 POR ÁREA

Área de la Compañía	Nº Empleados	Porcentaje
Dirección General	6	7,06%
Area Asesoría Jurídica y Fiscal	4	4,71%
Area Centros Comerciales y Aparcamientos	7	8,24%
Area Construcción	14	16,47%
Area Estrategia Corporativa	9	10,59%
Area Financiera	4	4,71%
Area Hoteles	1	1,18%
Area Oficinas	4	4,71%
Area Organización y Sistemas	2	2,35%
Area Promoción	16	18,82%

(continuación)

BAJAS DE EMPLEADOS EN 2007 POR ÁREA

Área de la Compañía	Nº Empleados	Porcentaje
Area Recursos Humanos	10	11,76%
Area Relaciones Externas	2	2,35%
Area Sociedades Participadas	3	3,53%
Area Suelo	1	1,18%
Area. Planificación y Control de Negocio	2	2,35%
TOTAL	85	100,00%

BAJAS DE EMPLEADOS EN 2007 POR GÉNERO

Sexo	Nº Empleados	Porcentaje
Mujeres	36	42,35%
Hombres	49	57,65%
TOTAL	85	100,00%

BAJAS DE EMPLEADOS EN 2007 POR MOTIVO DE LA BAJA

Motivo de la Baja	Nº Empleados	Porcentaje
Baja Agotamiento I.T.	1	1,18%
Despido	43	50,59%
Excedencia	2	2,35%
Fin de contrato	1	1,18%
Voluntaria	38	44,71%
TOTAL	85	100,00%

Integración de discapacitados

Metrovacesa favorece la incorporación discapacitados a su plantilla. En la actualidad, hay ocho personas con discapacidad cubriendo puestos administrativos.

Esto ha sido posible gracias a los convenios firmados con diversas entidades y organizaciones sin ánimo de lucro:

- Actualmente, hay dos personas con discapacidad en el Área de Diversificación y Expansión, gracias a un proyecto en colaboración con la Universidad Autónoma de Madrid.
- El centro comercial Thader ha firmado un convenio con Fundown, entidad sin ánimo de lucro

implantada en la Región de Murcia, que trabaja para la integración en el mundo laboral de personas con discapacidad psíquica. A través de ellos se ha articulado la contratación de una persona, que posee la formación y habilidades exigidas para el puesto, encargándose la Fundación Fundown de la formación continua del empleado, en función de las necesidades requeridas por el puesto de trabajo en cada momento.

MECANISMOS DE COMUNICACIÓN INTERNA

Intranet Corporativa

La intranet corporativa es un importante medio de difusión de la información entre la Compañía y sus empleados. Se articula en varias secciones cuyos fines son la difusión de información corporativa (Metronet), gestiones de los empleados (portal del empleado) y utilidades para realizar el trabajo (Herramientas de trabajo). En el siguiente cuadro, se detallan estas tres secciones:

SECCIONES DE LA INTRANET CORPORATIVA

Metronet

Servicios a empleados: en esta sección se incluyen noticias de la empresa, comunicados internos, buscador de personas, editor de actas, reserva de salas y otros recursos, formularios y plantillas, manuales y procedimientos, organigrama, calendario laboral, gestión de correo bloqueado, metropoly (juego didáctico donde se resume información para los nuevos empleados sobre el código ético, la Ley Orgánica de Protección de Datos, la prevención de blanqueo de capitales,...), correo web y sistema de control de presencia.

Prensa (noticias y el boletín de Metrovacesa).

Cultura corporativa (misión, visión y valores).

Gestión de viajes personales.

Formación.

Atención al usuario (incidencias y centro de atención al usuario).

Buzón de sugerencias de empleados

(continuación)

SECCIONES DE LA INTRANET CORPORATIVA	
Portal del empleado	Datos personales.
	Gestión de viajes de empresa.
	Beneficios sociales: plan de pensiones, tickets restaurante, guardería, seguro médico, compra/ alquiler de viviendas, viviendas vacacionales, seguro de vida, comedor, campamento, guardería.
	Documentos económicos (nóminas y retenciones).
	Club del empleado en el que se ofrecen importantes descuentos en varios servicios (residencias, seguros, ópticas, compra de vehículos y electrodomésticos,...)
Herramientas de trabajo	Compras
	Patrimonio
	Información de gestión del grupo Metrovacesa.

Reuniones informativas

De manera periódica se llevan a cabo reuniones informativas de la alta dirección con directores y mandos intermedios, donde se tratan los temas relevantes y pasos a seguir. Estas reuniones dan lugar, posteriormente, a la consiguiente comunicación en cascada al personal de cada área.

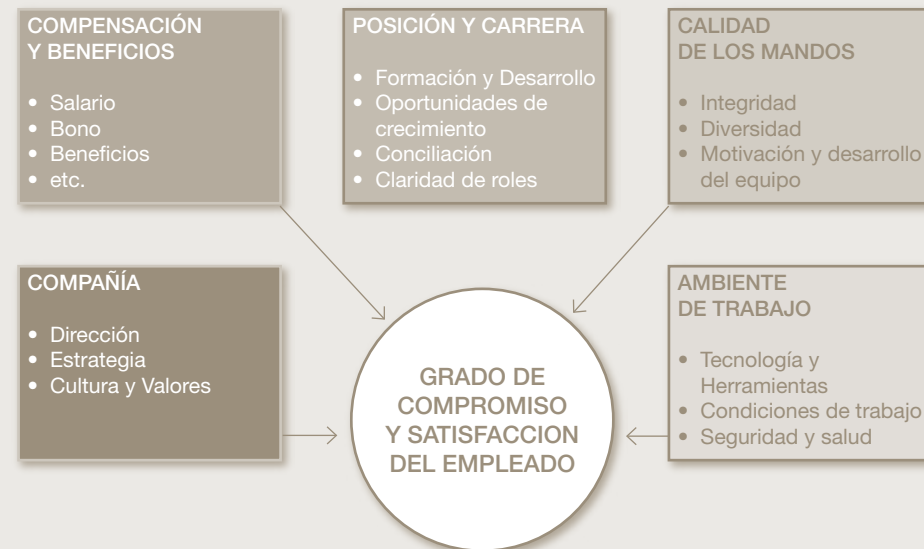
Comunicación ascendente

Los objetivos que se plantean en la comunicación ascendente son tener conocimiento de las opiniones y necesidades de todos los niveles de la compañía, conocimiento que es difícil de adquirir por otros medios y que los empleados perciban que sus opiniones son conocidas y tenidas en cuenta.

Para conocer el grado de satisfacción y compromiso de los empleados con Metrovacesa, el Área de Recursos Humanos mantiene entrevistas periódicas con los empleados.

Metrovacesa tenía previsto realizar una encuesta de clima en 2007, que finalmente se ha diferido a 2008, para identificar las oportunidades de mejora en distintos ámbitos y diseñar planes de acción al respecto.

Las dimensiones que hay previsto evaluar en esta encuesta, son las siguientes:



Paralelamente, durante 2008 Metrovacesa tiene previsto desarrollar un Plan de Comunicación orientado a hacer llegar a todos los niveles de la organización, tanto en España como en el resto de países, información relevante de la Compañía.

ASPECTOS RELEVANTES

Con independencia de que Metrovacesa siga avanzando en la identificación de los temas que preocupan a los empleados y en la identificación de aquella información que consideran importante, hasta el momento, en los procesos de diálogo con los empleados, han identificado los siguientes aspectos relevantes:

- Modelo de remuneración
- Formación / Carrera profesional
- Plan Estratégico: estabilidad laboral
- Beneficios sociales y medidas de conciliación
- Seguridad y salud en el trabajo

Modelo de remuneración

Asimismo, Metrovacesa cuenta con un sistema de compensación que se esquematiza en el siguiente diagrama:

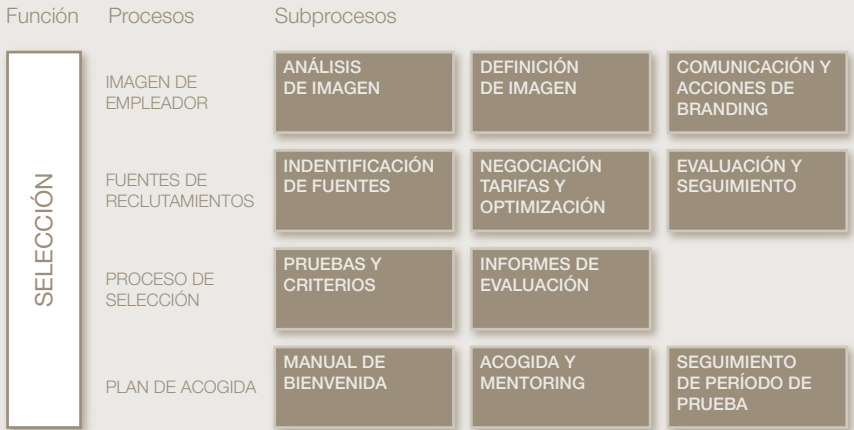
**Formación. Carrera profesional**

Metrovacesa es consciente de que su principal activo son las personas. Por ello, se le da gran importancia a la identificación del talento, a su retención y en conjunto a su carrera profesional. Esta política ha sido aun más importante en el ejercicio 2007, donde los cambios organizativos han impulsado una intensa actividad en la selección-retención de los profesionales del Grupo.

Selección

La selección en Metrovacesa se articula a través de los cuatro procesos siguientes:

- Imagen de empleador: en el mismo se analiza la imagen de Metrovacesa, se define la imagen que se quiere hacer llegar a los candidatos, se diseña la comunicación y se realizan acciones de branding.
- Fuentes de reclutamiento: se identifican las mismas y se negocian las tarifas y la optimización y se realiza una evaluación y seguimiento de las fuentes.
- Proceso de selección: se diseñan las pruebas y los criterios, se realizan y se desarrollan los informes de evaluación.
- Plan de acogida: a los nuevos profesionales se les entrega un manual de bienvenida, se realizan sesiones de acogida y mentoring, y se realiza un seguimiento durante el periodo de prueba.

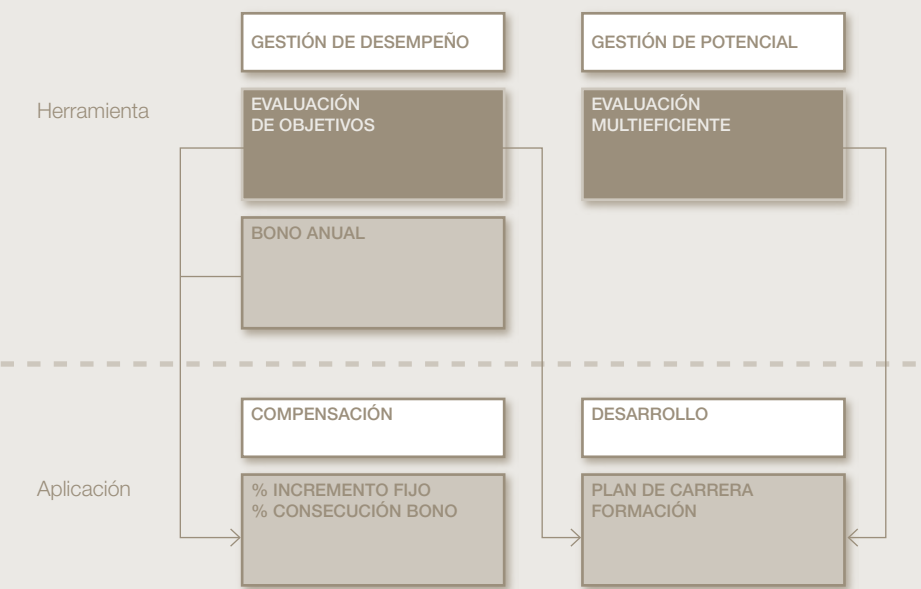


Sistema integrado de evaluación

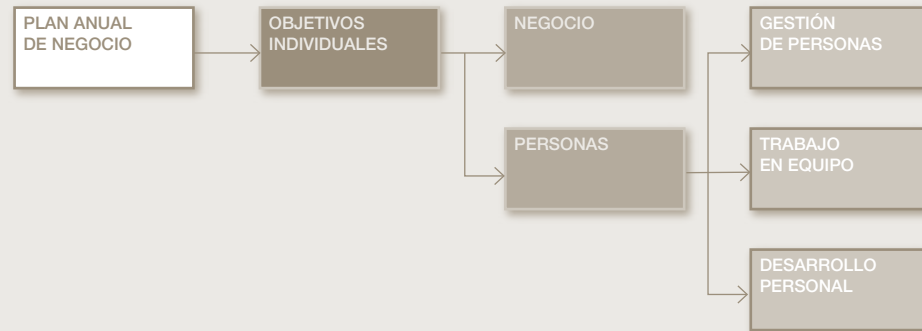
Metrovacesa dispone de un sistema integrado de evaluación que considera el desempeño y el potencial de las personas y lo relaciona con su retribución y su plan de carrera.

Para un colectivo aproximado del 25% de la plantilla, el cumplimiento de los objetivos de desempeño está ligado a su retribución variable. En este colectivo se incluyen directores, mandos intermedios y puestos ligados directamente con la actividad comercial.

El sistema integrado de de evaluación de Metrovacesa se visualiza en el siguiente esquema:



El sistema de gestión de desempeño está basado en la fijación y evaluación de objetivos de negocio y de personas. Estos objetivos se definen en cascada en la organización partiendo del plan de negocio.

<< *sumario*

La evaluación de los objetivos de negocio y personas genera una valoración de desempeño que impacta directamente en el incremento salarial de las personas.

Para gestionar el potencial de las personas, Metrovacesa dispone de un modelo de competencias que se ha ido incorporando durante 2007 en las evaluaciones y en la fijación de objetivos.

Imperativos	Factores Éxito	Competencia
DEFINIR LA AGENDA	PLANIFICAR	Habilidades pensamiento Innovación Visión estratégica
	EJECUTAR	Establecer prioridades Orientación a resultados
RELACIÓN CON LAS PERSONAS	LIDERAZGO	Liderar el cambio Motivar a los demás Colaboración
	DESARROLLO DE EQUIPO	Desarrollar el talento Inclusión / Diversidad Apoyar al equipo
	COMUNICACIÓN EFECTIVA	Comunicación productiva Negociación (influencia e impacto)
HACER EL TRABAJO CORRECTAMENTE	INTEGRIDAD	Inspirar confianza Mantener lo acordado
	EXCELENCIA OPERACIONAL	Conocimiento MVC / sector Excelencia funcional

COMPORTAMIENTOS

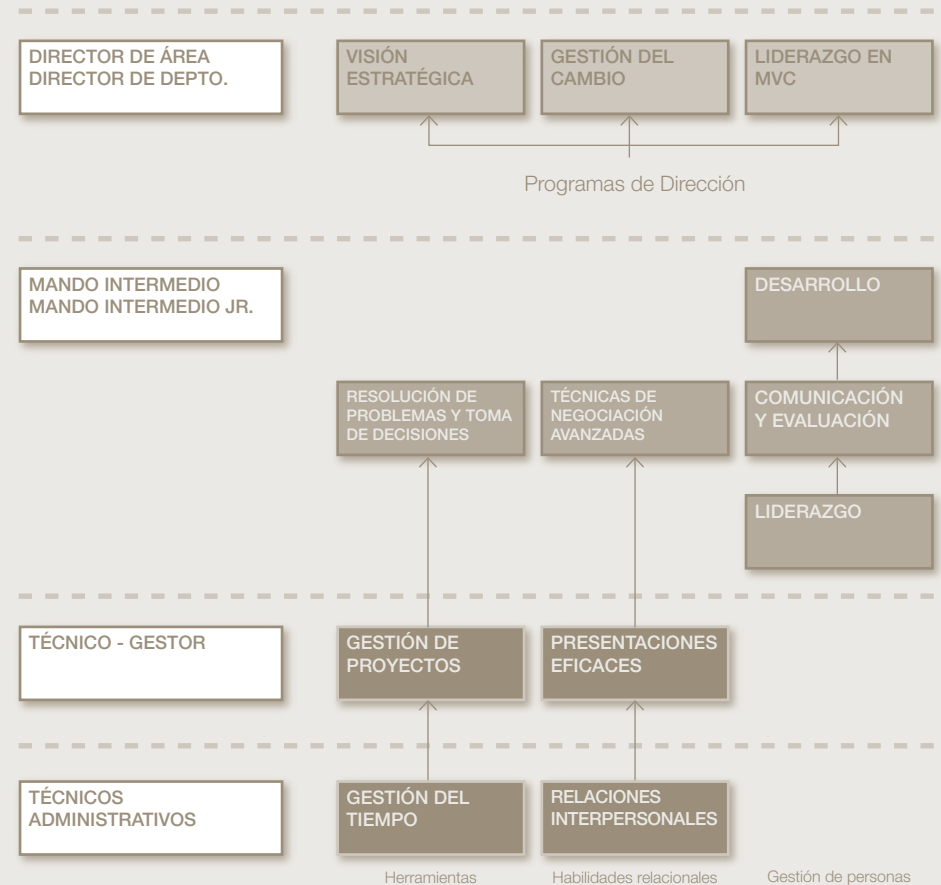
<< *sumario*

En el periodo 2008-2009 se pondrá en marcha un proceso de evaluación de competencias multi-fuente que se irá implantando de manera paulatina y que permitirá disponer de información sobre la percepción de distintos colectivos (colaboradores, iguales, etc) sobre el liderazgo de la persona y sobre cómo realiza su trabajo.

Para Metrovacesa, el objetivo fundamental de la formación es dotar a los equipos de las capacidades necesarias para lograr un desempeño excelente que apoye la consecución de los objetivos. Asimismo como objetivos secundarios, destacan los siguientes:

- Canal de comunicación y refuerzo de la cultura de la organización.
- Beneficio social que potencia la motivación de las personas.
- Medio de integración y relación de los equipos que mejora el clima social y facilita las relaciones profesionales diarias.

Existe un circuito de formación en programas de habilidades destinados a distintos colectivos de la compañía en función de su categoría profesional y las competencias que se requieran en la misma:



Metrovacesa apoya a los trabajadores que desean aumentar su cualificación cofinanciando masters.

Desde el año 2006 se viene realizando un proyecto formativo llamado “Los jueves de Metrovacesa”.

A través de este proyecto se pretende aportar a todos los empleados el conocimiento del sector, del negocio y del Grupo Metrovacesa con charlas de carácter interno dirigidas a todos los miembros de la plantilla interesados y realizadas por los diferentes equipos y directivos.

Dentro de la intranet corporativa, los empleados disponen del catálogo de cursos de conocimientos técnicos, idiomas, informática, aplicaciones corporativas y “Los jueves en Metrovacesa”. Dentro de cada área se desglosan los cursos disponibles y su estado.

Metrovacesa también está implicada en acercar su actividad al mundo educativo, habiendo firmado acuerdos de colaboración con San Pablo CEU, Fundación Antonio Camuñas y AEDE para patrocinar master inmobiliarios.

DATOS DE FORMACIÓN 2007

Número de acciones formativas	1.499
Coste de las formación (Euros)	515.667
Horas de formación	22.778
Número de empleados formados	453 (96% de la plantilla)
Porcentaje de empleados formados en políticas anticorrupción	82%
Coste/empleado de la formación (euros)	1.138
Horas/empleado de formación	50

CATEGORÍAS PROFESIONALES

HORAS FORMACIÓN

Directivos	10,50%
Mandos Intermedios	31,80%
Técnico	45,60%
Administrativo	12,20%

Plan estratégico 2008-2010 de RR.HH. Estabilidad laboral

En el marco del Plan Trienal 2008-2010 de Metrovacesa, la Estrategia de RR.HH. estará centrada en atraer y retener el talento, así como alinear las capacidades, el esfuerzo y las actitudes de las personas con los objetivos del negocio y la cultura corporativa en un entorno de crecimiento y expansión internacional.

- Selección: atraer los profesionales adecuados equilibrando la calidad y el plazo
- Gestión del desempeño: alinear el esfuerzo de las personas con los objetivos de negocio
- Gestión del potencial: disponer de profesionales capacitados en todos los niveles de la organización para asegurar el talento a medio plazo
- Compensación: recompensar el cumplimiento de objetivos y retener el talento
- Lograr la coherencia y transparencia de políticas mediante una comunicación efectiva y la implantación real de la cultura

Políticas y planes sobre beneficios sociales y medidas de conciliación en metrovacesa

Lograr un buen entorno de trabajo y condiciones satisfactorias para los empleados es uno de los principales objetivos del área de RR.HH. de Metrovacesa. Entre las mejoras introducidas en 2007, destaca la constitución de un plan de pensiones para todos los empleados con una antigüedad superior a un año.

En la siguiente tabla, se detallan los diferentes tipos de Beneficios Sociales de los empleados de Metrovacesa:

BENEFICIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES	
Tipo	Contenido
Plan de Pensiones	Afecta a todos los empleados con una antigüedad superior al año.
	La compañía aporta el 2% del salario bruto fijo anual.
	El empleado cuenta con la opción de aportar un 1% de su salario bruto anual; en este caso la empresa aporta un 1% adicional.
Tickets Restaurant	Afecta a todos los empleados cuyo centro de trabajo no sea el edificio Sollube.
	El importe de los tickets es de 7,50 €/día laborable de los cuales la empresa subvenciona 3,50€/día laborable.
Comedor de Empresa	Los empleados cuyo centro de trabajo es el edificio Sollube, cuentan con un comedor de empresa que se caracteriza por servir una comida de calidad a un precio subvencionado en un ambiente confortable.
Guardería	Afecta a todos los empleados con hijos entre los 0 y 3 años.
	Consiste en una ayuda guardería de 120€ por niño y mes.
	Adicionalmente contamos con una guardería en el edificio Sollube con un descuento del 30% para empleados.

(continuación)

BENEFICIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES

Seguro Medico	Todos los empleados cuentan de forma gratuita con un Seguro de Asistencia Sanitaria y Reembolso de Gastos concertado con la compañía aseguradora Adeslas. Adicionalmente cuentan con la posibilidad de incluir a los familiares directos dentro de este seguro con unas importantes ventajas en cuanto a cobertura, prestaciones y coste.
Compra/Alquiler de viviendas	Periodo preferente de elección de vivienda en las nuevas promociones. Descuento del 5% para residencia habitual y del 3% para inversión o segunda residencia. Facilidades de pago – entrada de 6.000€ y 10% hasta la entrega de llaves –.
Viviendas Vacacionales	Todos los empleados pueden disponer de forma gratuita de una serie de viviendas totalmente equipadas durante sus vacaciones, teniendo prioridad los que no han disfrutado de esa vivienda anteriormente y los que se encuentran en una banda salarial inferior.

(continuación)

BENEFICIOS ECONÓMICOS Y SOCIALES

Seguro de Vida	Todos los empleados disponen de un seguro concertado con la compañía aseguradora AXA Aurora Vida, S.A. De Seguros y Reaseguros, con las siguientes coberturas: • Fallecimiento. • Incapacidad permanente total para la profesión habitual derivada de un accidente o enfermedad. • Incapacidad permanente absoluta para cualquier profesión u oficio derivada de un accidente o enfermedad.
Campamento de Verano	Afecta a todos los empleados que tengan hijos en edades comprendidas entre 7 y 18 años. La empresa subvenciona el 75% del coste del campamento de verano.

Conciliación de la vida personal y profesional

Metrovacesa cuenta con una serie de medidas para la conciliación de la vida personal y profesional que, si bien en la mayoría de los casos vienen dictadas por el cumplimiento de la normativa vigente, ofrecen mejoras a las condiciones legalmente establecidas, como pueden ser los aspectos ligados a horario flexible y a la posibilidad de acogerse a una jornada intensiva. El detalle de estas medidas se recoge en la tabla siguiente:

MEDIDAS DE CONCILIACIÓN DE LA VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL

Tipo	Contenido
Horario flexible	La banda de flexibilidad se extiende una hora en horario de entrada y de salida.
Jornada intensiva	Todos los viernes durante el año y durante el verano.
Maternidad parcial	La trabajadora se puede incorporar antes de finalizar el periodo de baja por maternidad a cambio de un periodo de jornada parcial.
Baja por maternidad	Se puede acumular la hora de lactancia para prolongar el periodo de baja por maternidad total o parcial.
Horario flexible por lactancia	Existe la posibilidad de acogerse el cambio de la hora de lactancia fraccionada por una hora al comienzo o final de la jornada.
Permiso de paternidad	Permiso retribuido de 10 días naturales.

Seguridad y salud en el trabajo

Metrovacesa cuenta con una política de Prevención de Riesgos Laborales cuyo objetivo consiste en proporcionar entornos de trabajo seguros y saludables, garantizando así el derecho de las personas a la protección de su salud.

Las actividades más destacadas en 2007 en materia de prevención han sido:

- Revisión y seguimiento del plan de prevención de riesgos laborales de centros de trabajo. Se visitaron y revisaron 37 centros.
- Realización de las evaluaciones de riesgos y planificación de la acción preventiva de los centros de trabajo de nueva apertura y los adquiridos por ampliación del negocio (3 centros).
- Formación presencial en prevención de riesgos laborales a todo el personal de los centros de Madrid.
- Elaboración y revisión de Planes de Autoprotección de edificios de oficinas y Parques Empresariales, que incluyen protocolos de actuación y coordinación en emergencias con los distintos arrendatarios de los edificios y la integración en los planes de autoprotección de ámbito superior.
- Implantación de los planes de emergencia y simulacros periódicos.

Asimismo, durante 2007 se ha continuado con la segunda fase del Plan de actuación en planes de emergencia y evacuación, iniciada en 2006, con la actualización y elaboración de 12 planes de emergencia correspondientes a edificios de Oficinas. Asimismo, se han realizado 13 nuevas acciones formativas presenciales y 9 de seguimiento dirigidas al personal de conserjería, seguridad y mantenimiento de dichos edificios en materia de prevención y actuación frente a emergencias con una valoración global media de los asistentes de 4.66 sobre 5 puntos. También se han realizado simulacros de emergencia en 43 edificios de Oficinas, en coordinación con las empresas arrendatarias de los mismos y con una participación de más de 200 empresas.

Organización de la prevención

Durante los tres primeros trimestres de 2007, el Departamento de Prevención y Seguridad, con apoyo externo, se encargaba de la Prevención y Seguridad en los edificios propios en explotación en España. En el último trimestre del año se produjo una reestructuración cuyo resultado fue la creación de la Unidad de Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad y Salud en Obras, sustituyendo al anterior departamento. Esta unidad da apoyo y servicio a los departamentos de producción en dos aspectos relevantes:

- La prevención y seguridad en los edificios propios en explotación (planes de emergencia, evacuaciones, simulacros, asesoramiento, actualización de normativa, apoyo técnico a las áreas de negocio, etc.).

- Servicios de seguridad y salud en obras, cuyos objetivos fundamentales son:
 - Cumplimiento de obligaciones legales.
 - Aplicación de los principios generales de la acción preventiva a los proyectos.
 - Mejora del contenido y calidad de los estudios de seguridad y salud y estudios básicos.
 - Definición y homogeneización de criterios en encargos a los diversos agentes (dirección facultativa, proyectista, coordinador de seguridad y salud, etc.).
 - Definición de una política de prevención y seguridad de Metrovacesa en las obras.
 - Apoyo a los coordinadores de seguridad y salud para la aplicación de los principios de prevención y seguridad en las obras.
 - Unificación de criterios y actuaciones en materia de seguridad y salud laboral.
 - Apoyo a otras áreas de la compañía (oficinas, centros comerciales, etc.).
 - Desarrollo, implantación y seguimiento del Programa de Seguridad y Salud de Metrovacesa.
 - Exportación del Programa de Seguridad y Salud de Metrovacesa a la expansión Internacional.
 - Formación e información.

Metrovacesa tiene contratado un Servicio de Prevención Ajeno para 33 de sus centros de trabajo, cuyo programa anual abarca las siguientes actividades técnicas:

- Planificación de la Actividad Preventiva.
- Verificación de la actividad preventiva.
- Análisis estadístico de la accidentalidad en la Compañía.
- Memoria Anual.

Además de las anteriores, en función de las necesidades de cada centro de trabajo, se pueden realizar planes de prevención, evaluaciones de riesgos, información de riesgos y medidas de emergencia, visitas de control y otros estudios de seguridad.

Entre los objetivos definidos en Metrovacesa para el próximo trienio en materia de prevención y seguridad laboral destaca la creación de un “Programa de Seguridad y Salud en Obras” que permita la mejora continua en la aplicación de los principios de la actividad preventiva en las obras promovidas por Metrovacesa.

Siniestralidad

Los índices de siniestralidad de Metrovacesa en 2007 han sido muy inferiores a la media del sector, tal y como se puede observar en las siguientes tablas:

GRUPO METROVACESA	AÑO 2007	SECTOR ¹
Índice de Incidencia ²	2,381	21,351
Índice de Frecuencia ³	1,361	12,200
Índice de Gravedad ⁴	0,151	0,129
Duración media del periodo ⁵	110	-

SINIESTRALIDAD POR NIVEL DE GRAVEDAD

Bajas censadas en 2007	Accidentes de trabajo ⁶	In itinere	Enfermedad profesional	Total con baja
Accidentes leves	1	1	0	2
Accidentes graves	0	0	0	0
Accidentes muy graves	0	0	0	0
Fallecimientos	0	0	0	0

1 Índice medio de empresas asociadas a la Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales en el periodo analizado, que pertenecen al mismo sector de actividad

2 Número de accidentes con baja producidos durante la jornada de trabajo, por cada mil trabajadores expuestos.

3 Número de accidentes con baja producidos durante la jornada de trabajo, por cada millón de horas trabajadas.

4 Número de jornadas no trabajadas por accidentes ocurridos durante la jornada de trabajo, por cada mil horas trabajadas.

5 Número de días no trabajados por cada accidente ocurrido durante la jornada de trabajo.

6 No se dispone de información del indicador “duración media del periodo” para el sector.

SINIESTRALIDAD POR DURACIÓN MEDIA (EN DÍAS)

Bajas censadas en 2007	Accidentes de trabajo ¹	In itinere	Enfermedad profesional	Total con baja
Duración media	111	46	0	157

Absentismo

Los datos de absentismo de Metrovacesa en 2007 se pueden visualizar en las siguientes tablas:

ABSENTISMO POR TRAMOS DE DURACIÓN

	Periodos precedentes		Año 2007 ²		Total
		Accidente no laboral		Accidente no laboral	
Nº total de procesos	4	0	56	2	62
De 1 a 15 días	0	0	36	1	37
De 16 a 30 días	0	0	11	0	11
De 31 a 45 días	1	0	4	0	5
46 ó más	3	0	5	1	9

ABSENTISMO POR DURACIÓN MEDIA DE LOS PROCESOS

	Periodos precedentes		Año 2007 ³		Total
		Accidente no laboral		Accidente no laboral	
Duración media de los procesos al alta	198	0	19	69	33

ABSENTISMO POR DÍAS INDEMNIZADOS

	Periodos precedentes		Año 2007 ³		Total
	Enfermedad común	Accidente no laboral	Enfermedad común	Accidente no laboral	
Total días de baja	790	0	1.081	137	1998
Días a cargo de la empresa	60	0	536	28	624
Días a cargo de la mutua	730	0	545	109	1.384

¹ No se dispone de información del indicador "duración media del período" para el sector.

² Los datos del año 2007 abarcan desde el 1-1-2007 hasta el 30-11-2007.

³ Accidentes de trabajo: excluidos los accidentes in itinere.

ÍNDICES GENERALES DE ABSENTISMO

Indicador	Datos 2007
Incidencia de bajas ¹	138,425
Incidencia de altas ²	136,038
Índice de bajas a final del periodo ³	11,933
Duración media al alta ⁴	33,100
Duración media por asegurado ⁵	4,500

Libertad de asociación

El 97,3% de los trabajadores del Grupo Metrovacesa en España están sujetos a algún convenio colectivo que regula los aspectos de la relación laboral (salarios, jornadas, vacaciones, condiciones de trabajo, etc) entre la Compañía y los empleados, garantizando sus derechos. Los convenios a los que están acogidos los empleados de Metrovacesa, son los siguientes:

- Convenio de Construcción: el 87,4% de los empleados.
- Convenio de Oficinas y Despachos: el 7,5% de los empleados.
- Convenio de Aparcamientos y Garajes: el 1,9% de los empleados.
- Convenio de Fincas Urbanas: el 1,5% de los empleados.



¹ Incidencia de bajas: relación entre número total de bajas médicas por cada mil trabajadores asegurados.

² Incidencia de altas: relación entre número total de altas médicas por cada mil trabajadores asegurados.

³ Índice de bajas a final del periodo: relación entre el total de procesos con baja médica que no disponen de alta médica a final del periodo, por cada mil trabajadores asegurados.

⁴ Duración media al alta: relación entre número de días no trabajados por cada proceso con baja médica.

⁵ Duración media por asegurado: relación entre número de días no trabajados por trabajadores asegurados.



Cientes

Proveedores

Innovación

El compromiso medioambiental de Metrovacesa

La Gestión de la Calidad en Metrovacesa

CLIENTES**Principales avances:**

- Oficinas: Consolidación de la figura del Centro de Atención al Inquilino (CAI) como herramienta de gestión de las demandas de los clientes.
- Promoción: Consolidación de los diferentes canales de comunicación con los clientes que han permitido constatar la disminución en 2 puntos porcentuales del número de quejas recibidas y en 30 días los tiempos medios de atención a quejas y/o reclamaciones.
- C. Comercial: 8 centros comerciales en explotación y otros 14 en proyecto, una vez se consume la aportación de activos de Sacresa.
- Otros: 12 hoteles en explotación y 3 hoteles más que se encuentran en fase de proyecto.
- Concesión de 10 aparcamientos públicos que cuentan con más de 3.500 plazas de aparcamiento en rotación y más de 90.000 metros cuadrados

Líneas de actuación:

- Oficinas: Aumentar la estabilidad de los contratos de arrendamiento y disminuir el tiempo de respuesta ante demandas de los clientes.
- Promoción: Mejorar los diferentes canales de comunicación con los clientes y mejorar los ratios sobre tiempos de atención.

- C. Comercial: Identificación del ABC de clientes y obtención de sinergias en la identificación de oportunidades de negocio en nuevos proyectos, reducción de locales vacíos, incremento del porcentaje de ocupación, identificación de la rentabilidad de los clientes y reducción de la morosidad.
- Otros: Mantener la cartera actual de inmuebles en explotación, identificando oportunidades de inversión adicionales.

Aspectos relevantes:

- Oficinas: Nivel de renta, Calidad y mantenimiento del inmueble, Seguridad, Innovación.
- Promoción: Calidad / Precio del inmueble, Condiciones de contratación, Productos adaptados, Atención postventa.
- C. Comerciales: Nivel de renta, Ocupación, Desarrollo urbanístico, Seguridad, Innovación.
- Otros (Hoteles, Parkings Públicos,...): Nivel de renta, Mantenimiento, Innovación.

Metrovacesa lleva cerca de 90 años ejerciendo su actividad, ocupando hoy en día una posición de liderazgo en el mercado inmobiliario gracias a la confianza de sus clientes.

La diversificación de los negocios ha llevado al desarrollo de numerosas actividades, concretamente el alquiler, la promoción, la comercialización y la gestión de edificios de oficinas, centros comerciales, viviendas, hoteles y otros inmuebles. Los clientes de Metrovacesa en cada actividad presentan necesidades y requerimientos diferentes, lo que hace preciso una atención especializada.

Oficinas

A continuación se detalla las funciones y la organización de cada uno de los Departamentos que integran el Área de Oficinas.

A través de esta unidad de negocio Metrovacesa responde a las necesidades de sus clientes que suelen ser empresas dinámicas, con altos requerimientos de calidad que buscan espacios versátiles adaptados a sus necesidades. El enfoque proactivo en la gestión de la cartera de inmuebles se adapta perfectamente a este exigente mercado. A través de la rotación de activos se logra mantener en todo momento una cartera eficiente y de calidad, vendiendo aquellos inmuebles más maduros y adquiriendo otros que cumplan los requisitos de los clientes.

Asimismo, a través del desarrollo de proyectos propios, se puede controlar el proceso de diseño y el de construcción y asegurarse el cumplimiento de los estándares de calidad de Metrovacesa.

La Sociedad ha logrado posicionarse en las futuras mejores zonas de oficinas (las más demandadas). Así, actúa de motor de la zona, obteniendo así mayores márgenes, gracias al *know-how* existente en el equipo, a la anticipación respecto a la competencia, y a un diseño arquitectónico optimizado en costes, que garantiza una fortaleza en precio de mercado por un ratio construcción-mantenimiento muy eficiente.

La concepción arquitectónica de sus Parques Empresariales apuesta por el equilibrio entre la funcionalidad y la comodidad de espacios integrados en entornos agradables, bien comunicados y dotados de servicios de Metrovacesa. Se busca siempre respetar la naturaleza, integrando sus especies arbóreas en entornos arquitectónicos 'verdes', con preocupación por el mantenimiento activo del ecosistema existente y llegando incluso a la ampliación del mismo según proyectos paisajísticos ex profeso.

En este sentido, tanto la ubicación de los edificios y de las urbanizaciones que los contienen como su orientación y emplazamiento dentro de los parques empresariales se proyecta bajo criterios de

sostenibilidad medioambiental pasiva (persiguiendo la eficiencia y optimización interior), y también activa (destacando en este sentido la certificación Leed Silver concedida por el U.S GREEN BUILDING COUNCIL al parque empresarial ALVENTO, siendo el primer y único edificio de Europa premiado al respecto hasta la fecha.

Más de 40.000 personas trabajan a diario en empresas que operan desde edificios propiedad de Metrovacesa. Empresas de enorme relevancia en España ocupan estos edificios, que actualmente ofrecen, en su conjunto, unas 10.000 plazas de aparcamiento (el doble que la media del sector), facilitando así el acceso a los que trabajan en ellos.

Metrovacesa en España cuenta con una superficie total de alquiler de más de 670.000 metros cuadrados, alquilados a cerca de 700 arrendatarios. La duración de los contratos de arrendamiento oscila entre 3 y 5 años, por término medio.

Asimismo, cuenta con 25 proyectos de oficinas en desarrollo, que suponen más de 360.000 m² adicionales, en las áreas de negocio de Madrid y Barcelona.

ALQUILER DE OFICINAS EN ESPAÑA POR PROVINCIAS

	Superficie alquilable (m ²)	Total rentas/mes (€)
Madrid	549.515	8.062.050
Barcelona	60.512	723.466
Sevilla	994	7.330
Cádiz	12.675	87.815
Córdoba	1.734	14.708
Málaga	3.178	23.637
Jaén	2.348	7.943
TOTAL	630.956	8.926.950

PROYECTOS EN DESARROLLO DE OFICINAS EN ESPAÑA

	Superficie alquilable (m ²)
Madrid	205.899
Barcelona	156.462
TOTAL	362.361

Entre estos proyectos de oficinas, habría que sumar 169.300 m² principalmente en el área de Cataluña, consecuencia de la aportación de activos de Sacresa al patrimonio de Metrovacesa.

La actividad de Metrovacesa en el área de oficinas se basa en una atención directa y personalizada:

- Ayuda en la implantación de cada uno de los arrendatarios
- Gestión de todos los servicios de los inmuebles por cuenta de los arrendatarios.
- Cuidado del ratio de gasto por m² como ventaja competitiva.

La comercialización se realiza bien de forma directa o bien a través de consultoras inmobiliarias que deben seguir los criterios fijados por Metrovacesa.

En el año 2007 se contrataron 103.359 m² de los cuales el 30,88% se gestionaron a través de consultoras, el 34,68% se llevó a cabo de forma directa a través del departamento comercial y el 34,48% consistió en renovaciones realizadas también directamente.

La gestión de las necesidades de los arrendatarios de oficinas se realiza de forma directa desde el área a través de profesionales propios, estando coordinados con el departamento de mantenimiento.

Atención al Cliente

La atención al cliente se realiza a través de uno de los siguientes servicios:

1. El Centro de Atención al Inquilino (CAI), que se encarga de las Incidencias de mantenimiento y de la gestión patrimonial. Tiene, por tanto, un papel fundamental como receptor y canalizador de información del cliente.
2. Gestor Comercial: se responsabiliza de la renovación de contratos y de la gestión de rentas.

Las preocupaciones más importantes de los arrendatarios que se han identificado a través de estos servicios:

- Comunicaciones
- Servicios
- Calidad de inmueble (climatización seguridad, etc.)
- Cumplimiento de normativa.
- Precios en el mercado.
- Solvencia del arrendador.

El Centro de Atención al Inquilino (CAI) fue creado en el año 2004 con el objetivo principal de resolver con mayor rapidez y eficacia cualquier demanda que tengan los clientes de Metrovacesa. De este modo se mejora la relación con el cliente y se elimina el riesgo de aislamiento de los inquilinos frente a cualquier duda o problema. La función del CAI consiste básicamente en recoger las incidencias que proceden de los clientes y registrarlas en la aplicación dentro del Portal, pudiendo llegar estas incidencias por tres vías diferentes:

- Fax: 915974023
- Mail: cai@metrovacesa.es
- Telf.: 902367346

Las incidencias recibidas son normalmente de dos tipos:

1. Aquellas referentes a Mantenimiento, tales como averías, desperfectos, y temas más técnicos, cuya resolución se asignará a personal de ese departamento.
2. Aquellas referentes a Gestión Patrimonial, como facturas, cambios de domiciliación bancaria, altas y bajas en SAP, deudas, etc. cuya resolución también se llevará a cabo por personal interno.

Una vez recibida, la incidencia es registrada en la aplicación mencionada, seleccionando el edificio al que corresponde y el nombre del cliente que la realiza y cumplimentando una serie de datos requeridos. Posteriormente se asigna a personal de Mantenimiento o bien al de Gestión Patrimonial, dependiendo del tipo de que se trate. A partir de entonces, el responsable al que se le ha asignado la incidencia se encargará de su resolución, informar sobre las acciones realizadas y la fecha de resolución.

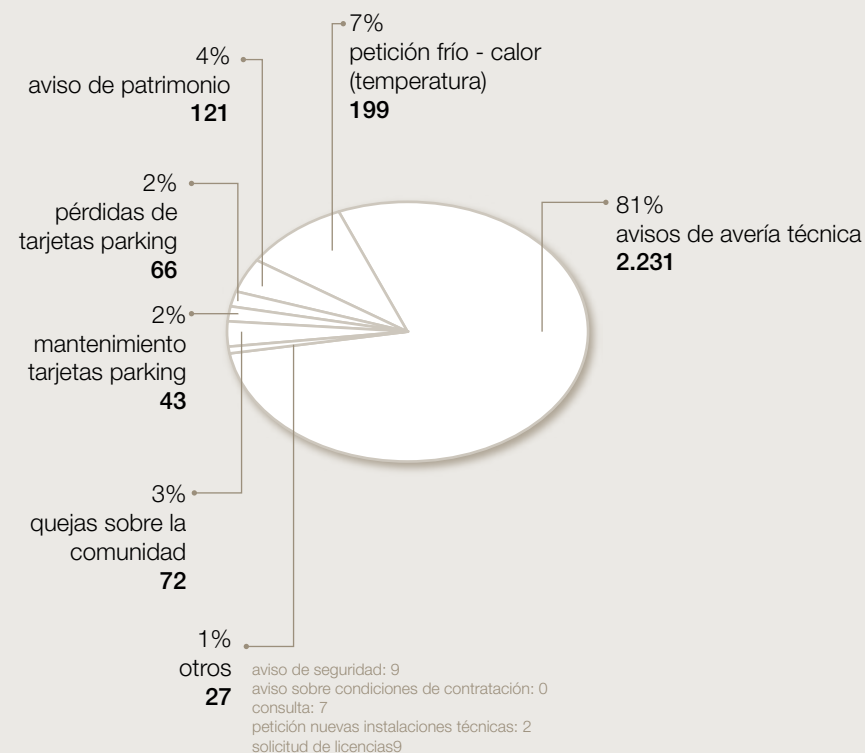
Durante el año 2007 se ha producido un total de 2.759 incidencias, de las cuales 2.231 corresponden a averías técnicas, 199 a avisos referentes a la temperatura de las oficinas, y 121 a avisos de patrimonio.

El plazo de resolución de incidencias es de 48 horas, plazo al que se ajustaron el 94% (2582), siendo el 6% (177) resueltas fuera de plazo.

Comparando las incidencias registradas en el año 2006 con las registradas en 2007, se puede destacar una notable diferencia en el número total, ya que en 2007 se han registrado 657 incidencias menos que en 2006. Sin embargo, a pesar de este descenso, en 2007 ha aumentado un 6% la cantidad de avisos referentes a averías técnicas, suponiendo éstos el 81% del total de avisos recibido, frente al 75% que suponían en 2007.

En cuanto a las incidencias referentes a Frío/Calor y las referentes a Patrimonio, han descendido un 52% y un 43% respectivamente respecto a las producidas en 2006.

	2006	2007
Aviso de avería técnica	2.550	2.231
Petición de frío/calor (temperatura)	419	199
Aviso de patrimonio	212	121
Quejas sobre la comunidad	75	72
Pérdida de tarjetas de Parking	52	66
Mantenimiento de tarjetas de Parking	7	43
Otros	101	27
TOTAL	3.416	2.759



Para lograr medir la percepción de la calidad del servicio en los inmuebles que gestiona en forma de oficinas, Metrovacesa planea poner en marcha en 2008 un mecanismo adicional que consistirá en la realización de encuestas de satisfacción. A través de estas encuestas se pretende medir:

- La calidad y la ayuda recibida durante el proceso de implantación en las oficinas. encuestas se realizará a los tres meses de la implantación.
- La satisfacción del cliente al año de estar implantado en la oficina.

Promoción de viviendas

Metrovacesa es una de las empresas más activas del mercado en lo que se refiere a la promoción de viviendas, lo que queda patente a través de su implantación geográfica con delegaciones en la mayor parte de España. (La delegación de Galicia se abrirá durante 2008)



El área de Promoción de Viviendas de Metrovacesa está totalmente enfocada hacia el cliente buscando siempre la máxima calidad desde el estudio de la promoción hasta un año después de su entrega.

Metrovacesa aporta una notable mejora a las zonas en las que pone en marcha promociones de viviendas, gracias a la generación de empleo indirecto para la construcción de viviendas y a la construcción de viviendas de calidad integradas en su entorno.

En el ejercicio de la actividad de promoción de viviendas, Metrovacesa se relaciona directamente con las Administraciones Públicas para asegurarse que las promociones previstas están alineadas con el desarrollo urbanístico planificado y llevar a cabo trámites como la obtención de licencias.

Para evitar conductas no alineadas con los valores de Metrovacesa y prevenir riesgos están establecidos a nivel general de la compañía y a nivel específico en el Área de Promoción una serie de procedimientos estándar y mecanismos de control tanto en la adquisición del suelo, como en su desarrollo.

La información relativa a los productos y servicios ofertados por el Área de Promoción se adecua a dos criterios:

- 1. Transparencia:** el contenido debe adaptarse a la información disponible en el sistema de gestión integrado. Utilizando una única base de datos Metrovacesa garantiza:
 - a. una información homogénea ya que la base está completamente integrada con la herramienta para la gestión del front office y con la página web www.quecasaquieres.com
 - b. que el potencial cliente tiene toda la información necesaria para tomar la decisión de compra, ya que la página web ha sido especialmente diseñada para tal fin, pudiéndose realizar la transacción en su totalidad en Internet.

Antes del lanzamiento al mercado de cualquier producto y dentro del procedimiento de aprobación del mismo, es imprescindible dar de alta el proyecto en el sistema de gestión. Así se garantizan unos estándares homogéneos y completos de información de producto.

- 2. Cumplimiento normativo:** el conjunto de la información debe adaptarse a los requerimientos legales de cada comunidad autónoma en lo referente a la Ley de Protección del Consumidor, para lo cual se hacen revisiones periódicas de todos los puntos de venta.

Atención al cliente

La Unidad de Clientes de Metrovacesa cuenta con un sistema de Gestión avanzada de Clientes cuya filosofía de funcionamiento se establece en los Siete Pasos de Calidad del Área de Promoción de Metrovacesa. Existe un equipo de diecisiete Ejecutivos de Clientes y de catorce Técnicos Posventa, más dos Coordinadoras Nacionales de cada uno de los equipos anteriores. Además, los clientes disponen de una asistencia a la Posventa proporcionada por Applus en toda España, salvo en Alicante y Murcia donde la ofrece Arquitectnia.

SIETE PASOS DE CALIDAD METROVACESA

Paso 1: Firma del Contrato de compraventa
Paso 2: Inauguración del piso piloto
Paso 3: Reunión de Presentación
Paso 4: Visita Previa
Paso 5: Escritura de la vivienda
Paso 6: Visita Pos-entrega
Paso 7: Contacto permanente

Por tanto, la atención a los clientes se ejerce bien de manera personal directa, bien a través de la Oficina Virtual de Clientes de nuestra web o bien, mediante un número de teléfono 902 específico para comunicar incidencias de posventa. Aunque se favorecen los medios antes mencionados, la atención también se ejerce a través el correo electrónico o postal y el fax, dependiendo del caso.

Quejas y reclamaciones recibidas en el área de clientes

El objetivo de Metrovacesa en este ámbito es el de rebajar el número de incidencias por vivienda, objetivo que se ha concretado en una rebaja aproximada de un 22% entre 2006 y 2007. A continuación se especifican las incidencias recibidas en 2006 y 2007 y sus tiempos de respuesta:

**MEDIA NACIONAL DE INCIDENCIAS POR VIVIENDA EN LAS DELEGACIONES
(ÁREA DE PROMOCIÓN)**

	2006	2007
Incidencias por viviendas	17,12	15,27

NÚMERO DE INCIDENCIAS EN LA FASE DE POSVENTA (MEDIA POR DELEGACIONES)

	2006	2007
Alicante	8,02	8,91
Cataluña	27,19	18,21
Málaga	23,75	10,20
Andalucía Occidental	8,94	30,38
Centro	19,64	19,37
Murcia y Almería	19,55	7,03
Asturias y Cantabria	13,07	10,29
Costa del Sol	3,97	3,93
Valencia	14,87	16,03
Castilla y León	19,91	13,25
Galicia	7,89	10,52
MEDIA		

Tiempo de respuesta en la resolución de incidencias

Metrovacesa también tiene como objetivo la disminución del tiempo de respuesta en la resolución de incidencias, tiempo que se ha rebajado aproximadamente en un 57% entre 2006 y 2007. En cualquier caso, las incidencias de carácter urgente se resuelven en plazos de cuarenta y ocho horas como máximo y, las ordinarias, en plazos de hasta dos meses, aunque Metrovacesa tiene como propósito reducir dicho lapso a cuarenta días. Actualmente, se está trabajando en esta línea mediante el establecimiento de un sistema de incentivos a los proveedores, estimándose un horizonte de tres años para obtener el resultado apuntado.

Los tiempos medios de respuesta (días) a las incidencias producidas durante 2006 y 2007 se detallan a continuación:

MEDIA NACIONAL DE TIEMPO MEDIO (DÍAS) DE ATENCIÓN DE INCIDENCIAS
EN DELEGACIONES (ÁREA DE PROMOCIÓN)

	2006	2007
Cifras de media	79,79	50,78

**TIEMPOS MEDIOS DE RESOLUCIÓN (DÍAS) DE INCIDENCIAS EN LA FASE DE POSVENTA
(MEDIA POR DELEGACIONES)**

	2006	2007
Alicante	64,44	42,10
Cataluña	78,16	58,95
Málaga	66,18	23,82
Andalucía Occidental	100,59	52,24
Centro	84,45	96,07
Murcia y Almería	77,72	32,91
Asturias	100,56	50,82
Costa del Sol	46,91	37,99
Valencia	68,54	62,51
Castilla y León	93,26	41,12
Galicia	60,34	52,35
MEDIA		

Centros comerciales

Este es un negocio muy activo dentro del Grupo y constituye un producto estratégico, habiendo logrado que Metrovacesa se posicione como un referente dentro del sector.

Actualmente Metrovacesa tiene catorce proyectos en curso y cuenta con la propiedad y explotación de algunos de los más importantes complejos comerciales de España.

En estos centros se ejerce una gestión integral que incluye expansión, promoción, comercialización, gestión patrimonial, gestión técnica, gestión administrativa y gerencia del centro.

Centros comerciales en funcionamiento y explotación

- Centro Comercial El Saler (Valencia)
- Centro Comercial Artea (Bilbao)
- Centro Comercial La Maquinista (Barcelona)
- Centro Comercial TresAguas (Alcorcón, Madrid).
Compartido con Grupo Alonso al 50%.
- Centro Comercial Habaneras (Torrevieja)
- Centro Comercial La Vital (Gandía).
Compartido con Coprusa 20% y Metrovacesa 80%.

- Centro Comercial Thader (Murcia)
- Centro Comercial Opción (Alcorcón, Madrid)

(en proceso de incorporación al patrimonio de Metrovacesa proveniente de Sacresa).

Centros comerciales en proyecto

- Proyecto O'Boial (Ferrol)
- Proyecto Vialia (Lérida)
- Proyecto de Reus
- Proyecto de León
- Proyecto de Cieza
- Proyecto de Atlantys (Valdebebas, Madrid)
(Compartido al 50% con Riofisa).
- Ampliación de La Maquinista (Barcelona)
- Proyecto Las Arenas de Barcelona (*)
- Proyecto El Centre del Mon (Perpignan, Francia) (*)
- Proyecto Fábrica Nova (Manresa, Barcelona) (*)
- Proyecto Finestrelles (Esplugues de Llobregat, Barcelona) (*)
- Proyecto Magic Badalona (Badalona, Barcelona) (*)

- Proyecto Vilamarina (Viladecans, Barcelona) (*)
- Ampliación de Opción (Alcorcón, Madrid) (*)

Atención al cliente

La comunicación entre los arrendatarios de los locales de los Centros Comerciales y la Gerencia encargada de su gestión y organización suele producirse de forma directa a través de Circulares Internas. En función de su importancia, éstas son entregadas por correo o directamente en los locales de forma personalizada.

Por solicitud de Gerencia o del propio establecimiento también se mantienen reuniones a título individual con los arrendatarios para tratar cuestiones puntuales de funcionamiento del local o del Centro.

Dada la fluidez existente en la comunicación entre la Gerencia de cada uno de los centros comerciales y cada uno de sus arrendatarios, Metrovacesa no considera necesaria la realización de encuestas de satisfacción para obtener información adicional.

(*) *Proyectos en proceso de incorporación al patrimonio de Metrovacesa, provenientes de Sacresa*

En este sentido, y en lo que se refiere a las relaciones de Metrovacesa con sus arrendatarios y las necesidades de los mismos, conviene distinguir a:

- Las grandes cadenas: que se interesan fundamentalmente por los aspectos relacionados con el uso y disfrute de su local y en sus derechos como arrendatario.
- Los pequeños comercios y franquiciados: que se interesan por otros aspectos como el nivel de venta, la renta, los gastos y el marketing e incluso en ocasiones por el estado de los desarrollos urbanísticos del entorno.

Los contratos de arrendamiento no tienen una duración mínima preestablecida, aunque lo normal es que no sea inferior a 3 años ya que al arrendatario tiene que darle tiempo a recuperar la inversión realizada para adecuar el local a su actividad. La duración media es de cinco años aunque los contratos que se establecen con las grandes cadenas y firmas tienen condiciones específicas en cuanto a duración, pudiendo ser por periodos de tiempo superiores.

Las normas de funcionamiento general (de obligado cumplimiento) quedan perfectamente delimitadas en los Estatutos y en el Reglamento de Régimen Interior del Centro Comercial. Ambos documentos son parte integrante del contrato y, por lo tanto, son una obligación más que queda recogida en el mismo.

Existe un Procedimiento de Incorporación de Nuevo Inquilino (Comerciantes), en el que se proporciona a los nuevos inquilinos un dossier explicativo de todos los procedimientos y normativas del centro: Reglamento de Régimen Interior, Estatutos de Funcionamiento, planos del Centro y de acceso al mismo, localización de diferentes servicios. etc. Además, el responsable de Relaciones con Comerciantes tiene la función de guiarles durante los primeros días de funcionamiento de sus locales, así como de solucionar cualquier duda que les pueda surgir.

Además, regularmente se reporta información al comerciante acerca de diversos aspectos que afectan a su negocio, tales como la afluencia de visitantes al Centro, los planes urbanísticos y los eventos de marketing llevados a cabo. También se le reporta información útil para el control y desarrollo de su negocio como pueden ser los horarios de apertura y cierre de su local o las incidencias y reclamaciones recibidas de los clientes.

El contrato de arrendamiento que se utiliza normalmente es un modelo estandarizado que cumple con la normativa actualmente en vigor. Las responsabilidades del arrendatario son las habituales aunque, a diferencia a los alquileres en calles comerciales, se incluyen:

- Obligación de facilitar la cifra de ventas mensual.
- Renta Variable: el contrato considera al arrendatario como un “socio” de forma que los incrementos en sus ventas sobre un umbral fijado suponen la obtención de una renta variable

- Respeto al Pliego de Condiciones Técnicas para adecuar el local.
- Respeto al Reglamento de Régimen Interior: el establecimiento deberá acogerse a horarios, días de apertura, carga y descarga de mercancías y otros aspectos previamente negociados. Esta norma tiene por objetivo hacer funcionar el Centro como un todo único y no como un grupo de locales en un mismo edificio.
- Pago de Gastos de Comunidad: el Presupuesto de Gastos tiene como partidas más importantes la Seguridad, la Limpieza, el Mantenimiento y el Marketing.

Gestión del Centro Comercial

La Gerencia del Centro controla que los arrendatarios cumplan que el Reglamento de Régimen Interior y de que cumplan las especificaciones técnicas del Contrato. Un uso incorrecto puede ocasionar sanciones o incluso la resolución del contrato.

La finalidad de esta práctica, mediante un mecanismo de control articulado por contrato, es el de comprobar la veracidad de los datos aportados por los arrendatarios, ya que esta información es una herramienta fundamental para la gestión del Centro Comercial, porque proporciona datos fidedignos del funcionamiento y evolución real de los negocios; y porque parte de la renta pactada en contrato es de tipología variable, y para su cálculo se aplica un coeficiente establecido en contrato sobre las ventas de cada local.

Hoteles

Metrovacesa también lleva a cabo inversiones en patrimonio dedicado a la gestión de hoteles, lo que supone una clara estrategia de diversificación para mitigar posibles riesgos y una forma de crear riqueza que repercute directamente en las ciudades en donde se ubican estos activos. En este sentido, casi todos los hoteles que posee Metrovacesa se encuentran ubicados en las principales ciudades de España son gestionados por importantes grupos operadores de gestión hotelera.

Así, la cartera hotelera de Metrovacesa supone un 4% del total de su negocio y consta actualmente de 12 hoteles en explotación y 3 hoteles más que se encuentran en fase de proyecto, los cuales suponen 2.232 habitaciones en uso y otras 787 en fase de proyecto

HOTEL	ARRENDATARIO	CAT.	PROVINCIA
H Express Holiday Tres Cantos	Acoghe	3ª	Madrid
H. Husa Princesa	Husa	5ª	Madrid
H. Husa Moncloa	Husa	4ª	Madrid
H. Tryp Almussafes	Sol Melia	3ª	Valencia
H. Tryp San Lazaro	Sol Melia	4ª	La Coruña
H. Holiday Inn Ciudad de las Ciencias	Acoghe	3ª	Valencia
H. NH La Maquinista	NH Hoteles	3ª	Barcelona
H. Travelodge Las Rozas	Travelodge España	3ª	Madrid
H. Husa Paseo del Arte	Husa	4ª	Madrid
H. Playa Capricho	Hoteles Playa	4ª	Almería
H. El Pinar	Esdetur	4ª	Málaga
H. Blue Bay Palace	Hotetur Hotels & Resorts	4ª	Fuerteventura

En proyecto:

HOTEL	ARRENDATARIO	CAT.	PROVINCIA
H. Barceló Castellana Norte (Avda. Manoteras)	Barceló	4ª	Madrid
H. Diagonal 199	Accor	4	Barcelona
H. Barberá	Hotusa	4ª	Barberá del Vallés (Barcelona)

Además de estos proyectos, Metrovacesa tiene proyectada la construcción de otros 5 hoteles, que suman una superficie total de 66.979 m2. Estos hoteles están en proceso de incorporación al patrimonio de la Sociedad, provenientes de Sacresa.

La tipología de los contratos de arrendamiento vienen definidas por la normativa en este sentido:

Arrendamiento de Industria y Arrendamiento con arreglo a la LAU. Los contratos con los arrendatarios suelen tener dos componentes:

- Tramo de renta fija
- Tramo de renta variable (en base a los ingresos/resultados del Hotel)

Asimismo, Metrovacesa controla el adecuado mantenimiento (en ocasiones dichos mantenimientos son también responsabilidad de Metrovacesa), y la gestión de los hoteles a través de auditorías anuales.

Otras actividades

Aparcamiento Público

Los aparcamientos públicos se configuran como uno de los principales instrumentos para incrementar y mejorar la movilidad urbana y, por tanto, la descongestión del tráfico. Además de las plazas de aparcamiento asociadas a edificios de oficinas o viviendas, Metrovacesa gestiona la concesión de 10 aparcamientos públicos que cuentan con más de 5.000 plazas de aparcamiento en rotación y más de 120.000 metros cuadrados.

APARCAMIENTOS PÚBLICOS AÑO 2007

	m ²	Total Plazas	Plazas Vendidas	Plazas	plaza/m ²	m ² metropark
Hernani	2.712	115		115	23,6	2.712
Diego De León	3.703	203		203	18,2	3.703
Porta del Mar	5.550	205	35	170	27,1	4.602
Glorieta - Paz	8.524	378	32	346	22,6	7.802
Santa Micaela	9.634	440	128	312	21,9	6.831
Torrent - Valencia	10.482	442	44	398	23,7	9.439
Tome cano	9.977	444	146	298	22,5	6.696
Hospital La Paz Parking	27.979	1.202		1.202	23,3	27.979
Hospital La Paz Locales	1.436	16		16	89,8	1.436
La Fe	9.602	410	40	370	23,4	8.665
Plaza del Olivo (Soria)	3.500	150	0	150	23,3	3.500
TOTAL METROPARK	93.099	4.005	425	3.580	23,2	83.366
Apar. Cadagua	9.268	331		331	28,0	9.268
Churruca	11.800	472		472	25,0	11.800
Sollube	9.123	379		379	24,1	9.123
TOTAL METROVACESA	30.191	1.182	0	1.182	25,5	30.191
TOTAL GENERAL	123.290	5.187	425	4.762	23,8	113.557

PROVEEDORES**Principales avances**

- Más de 300 millones de euros en el volumen de compras sin incidencias.

Líneas de actuación

- Fidelización de aquellos proveedores de demostrada eficacia y responsabilidad ambiental.
- Establecer unos estándares de valoración de contratistas y subcontratistas.

Aspectos relevantes

- Sistemas de contratación.
- Requisitos mínimos exigidos.
- Condiciones de contratación

Indicadores de medición

PRINCIPALES MAGNITUDES	2007	2006
Volumen total de compras (miles de euros)	302.672	422.543
Número de proveedores ¹	30	36
% de proveedores locales ²	100	100

De forma general, los criterios de contratación contemplados por Metrovacesa a la hora de sus adjudicaciones son:

- Concurrencia e igualdad de oportunidades: se solicitan varios presupuestos y en la elección se considera la profesionalidad y solvencia técnica de los mismos, así como el precio ofertado.
- Evaluación: trayectoria de las compañías que vienen desarrollando el servicio en el área geográfica.
- Calidad y cuidado del medio ambiente: tenencia de sistemas de calidad y/o medioambientales implantados y certificados.

Asimismo, Metrovacesa según el tipo de servicio, tiene requisitos adicionales que aseguren un comportamiento responsable de sus proveedores:

- Acreditar el correcto y actualizado estado de cumplimiento de obligaciones tributarias y ante la Seguridad Social.
- Tratar los datos personales de conformidad y cumpliendo lo dispuesto en la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal. En particular, cumplir con las obligaciones de información y, en su caso, consentimiento que dicha norma pueda establecer y que afecten o se requieran para la puesta a disposición o entrega de sus ficheros, automatizados o no, con datos de carácter personal a Metrovacesa, en ejecución del contrato.

¹ Número de proveedores cuya facturación ha superado 1.000.000 de euros.

² Proveedores cuya sede social se encuentra en España entre los 40 principales proveedores.

- Seguro de Responsabilidad Civil.
- Desarrollo correcto de sus obligaciones: en el caso de los Centros Comerciales se supervisa por el responsable de esa área en Gerencia (Jefe de Seguridad, Subdirector o Jefe de Servicios Generales) de forma diaria.
- Cumplimiento de las horas de servicio y calidades comprometidas.
- Disposición de las autorizaciones administrativas correspondientes.
- Cumplimiento escrupuloso de la legislación vigente en materia laboral, seguridad social, prevención de riesgos laborales y medio ambiente.
- Respeto a las reglas de seguridad, personal y bienes establecidas por Metrovacesa en sus inmuebles.

Por el tipo de actividades desarrolladas y la importancia y volúmenes de contratación a proveedores, el Área de Construcción y Mantenimiento es la que lleva el peso de las relaciones con los proveedores y subcontratistas.

Área de construcción y mantenimiento

El grado de concentración de los proveedores del Área de Construcción y Mantenimiento es relativamente bajo, permitiendo la diversificación del riesgo. En la mayoría de los casos se utilizan proveedores que han trabajado con el Área en años anteriores, de reconocido prestigio. Esto permite mantener una relación a largo plazo, estrecha y estable, así como un desarrollo equilibrado de la contratación.

Los veinte mayores proveedores de Metrovacesa concentran alrededor del 80% del total del volumen de compras en España. De ellos, los cuatro primeros facturan en torno al 50% del total.

En el año 2007 el volumen de compras ascendió a 302 millones de euros. Se trabaja con más de 800 proveedores,

2007	
Volumen de compras	302 Millones €
Número de proveedores	más de 800

Modelo de contratación

En la gran mayoría de los casos la Sociedad realiza las contrataciones mediante concurso restringido entre diversas empresas del sector. Esta metodología permite participar a los proveedores recurrentes y, al mismo tiempo, posibilita la participación de proveedores nuevos que estén interesados, así como la participación de proveedores con implantación nacional, comarcal y local.

Metrovacesa tiene establecidas unas bases de concurso perfectamente procedimentadas tanto en lo que se refiere a la actividad de Construcción como a la de Mantenimiento, dependiendo del volumen del trabajo a adjudicar y el número de vueltas necesarias. El número mínimo de

participantes en la selección de proveedores es de tres, realizándose en la fase final de concurso (en el caso de existir más de una vuelta) una ronda de consulta a los proveedores para garantizar la homogeneidad de la oferta de los participantes. La fase final del proceso de decisión está centralizada, de esta forma se asegura el cumplimiento de los criterios corporativos definidos. En el caso del departamento de Mantenimiento, el proceso de contratación y adjudicación de ofertas se desglosa en los siguientes pasos:

El proceso de contratación y adjudicación de ofertas puede desglosarse en los siguientes pasos:

1. Redacción de las bases del concurso

Como norma general, siempre que los importes superen los 3.000 € se convocará un concurso para su adjudicación.

2. Selección de proveedores a concursar y envío de invitaciones a los proveedores preseleccionados, especificando los plazos para la presentación de la oferta y la forma de presentación.

3. Concurso

- Recepción de sobres.
- Análisis de ofertas y adjudicación en función de los aspectos técnicos y económicos de cada oferta.

Metrovacesa selecciona a sus proveedores siguiendo unos estándares básicos entre los que destaca la experiencia anterior con proveedores recurrentes. La intención es colaborar con los

mejores para la obtención de una mejor calidad en el producto final y una relación estable en el tiempo.

Los modelos para la presentación de ofertas están normalizados, lo que facilita la igualdad de oportunidades. Las exigencias mínimas contractuales dependen de la tipología de los contratos pero, en esencia, engloban los parámetros necesarios para conseguir la máxima eficiencia en la obtención de un producto con calidad Metrovacesa; entre otras se solicitan: certificaciones o planes medioambientales, certificaciones de calidad, planes de actuación de empresa, políticas de prevención de riesgos laborales, planes internos de formación, etc. Todo esto se pondera valorando tanto la documentación medioambiental y el cumplimiento de la normativa laboral del proveedor como el propio precio del servicio o actuación a realizar.

En el caso de que un proveedor adjudicado no haya trabajado nunca con Metrovacesa, la Sociedad realiza un seguimiento del mismo en la obra/servicio en el que ha sido seleccionado, evaluando cumplimiento de los requisitos de la contratación de cara a comprobar su fiabilidad y así permitir o descartar su intervención en concursos futuros.

A lo largo del ejercicio 2008 Metrovacesa comenzará un proceso para la homogenización de los estándares de valoración de proveedores y subcontratistas.

INNOVACIÓN

De forma resumida, la innovación en Metrovacesa se traduce en:

Procesos: mejoras en la gestión, en la organización del trabajo y las cualificaciones de los trabajadores.

Tecnología: actualización e incorporación de nuevas herramientas tecnológicas y de gestión adaptadas a las necesidades del Grupo.

Mercados y productos: renovación y ampliación de la gama de productos y servicios y de los mercados donde está implantada.

Procesos

Programa de Seguridad y Salud de Metrovacesa

Este programa está siendo desarrollado por la Unidad de Prevención de Riesgos Laborales y Seguridad y Salud en Obras en coordinación con la Unidad de Desarrollo para su posterior implementación y seguimiento. La metodología consiste en los siguientes pasos:

1. Diagnóstico de la situación de partida:
 - a. Tipología de Obras y contrataciones.
 - b. Obligaciones de Metrovacesa en el ámbito de la Prevención.
 - c. Procedimientos de gestión de prevención de riesgos existentes.

d. El papel del Coordinador de Seguridad y Salud.

e. Gestión documental en Obra. Registros.

f. Responsabilidades dentro del organigrama de la Obra.

2. Establecimiento del modelo de Gestión Preventiva en Obras.

3. Desarrollo de un Manual de Gestión de Seguridad y Salud en Obras:

- a. Ámbito de aplicación.
- b. Principios generales de Prevención, Seguridad y Salud.
- c. Metodología de actuación.
- d. Procedimientos generales y específicos de Seguridad y Salud. Herramientas e indicadores.
- e. Inspecciones Internas de Seguridad. Auditorias y revisiones.

4. Implantación y seguimiento.

Gestión de Potencial de las Personas

To handle the persons potentials Metrovacesa has a model of competences, an actual innovation in the sector, which in 2007 was incorporated in evaluations and determination of goals.

Imperativos Factores Éxito Competencia

DEFINIR LA AGENDA

PLANIFICAR

Habilidades pensamiento
Innovación
Visión estratégica

EJECUTAR

Establecer prioridades
Orientación a resultados

RELACIÓN CON LAS
PERSONAS

LIDERAZGO

Liderar el cambio
Motivar a los demás
Colaboración

DESARROLLO
DE EQUIPO

Desarrollar el talento
Inclusión / Diversidad
Apoyar al equipo

COMUNICACIÓN
EFECTIVA

Comunicación productiva
Negociación (influencia e
impacto)

HACER EL TRABAJO
CORRECTAMENTE

INTEGRIDAD

Inspira confianza
Mantener lo acordado

EXCELENCIA
OPERACIONAL

Conocimiento MVC /
sector
Excelencia funcional

COMPORTAMIENTOS

En el periodo 2008-2009 se pondrá en marcha un proceso de evaluación de competencias multi-fuente que se irá implantando de manera paulatina y que permitirá disponer de información sobre la percepción de distintos colectivos sobre el liderazgo de la persona y sobre cómo realiza su trabajo.

Comunicación interna

Está previsto realizar una encuesta de clima durante el segundo trimestre de 2008 para identificar las oportunidades de mejora y diseñar planes de acción al respecto. Las dimensiones a evaluar son las representadas en el gráfico de la página 55 de este informe.

Asimismo, está previsto realizar durante el 2008 un Plan de Comunicación Interna con el objetivo de hacer llegar a todos los niveles de la organización en España y el resto de países información relevante de la compañía.

Tecnología

Durante el año 2008, se va a llevar a cabo el proyecto técnico de actualización de la plataforma de hardware y software con objeto de adecuar los sistemas de información al crecimiento de la compañía y mantener su vigencia tecnológica.

Este proyecto se encuentra estructurado en tres subproyectos:

- Cambio de versión SAP (R3): el cambio principal se produce en el módulo utilizado para la Gestión Patrimonial (REFX).
- Cambio de versión plataforma CRM: está basado en una nueva plataforma tecnológica que posibilitará un mejor desarrollo de las nuevas políticas comerciales. Este punto se desarrolla en Actualización CRM.
- Puesta en marcha del BRS (Business Recovery System): con el fin de garantizar en 48 horas la disponibilidad de nuestros sistemas ante un incidente grave.

Actualización CRM

Durante el próximo trienio está previsto el cambio de versión de la plataforma CRM mediante los siguientes pasos:

- Definición del modelo global de gestión de relaciones con clientes y desarrollo por área de negocio.
- Diseño y desarrollo de la nueva base de datos de clientes.
- Diseño y desarrollo de la Ficha de Rentabilidad por cliente.
- Diseño y desarrollo del modelo de seguimiento de la actividad comercial por área de negocio.

Seguridad

En Abril del 2007 se creó un Plan Global de Seguridad Informática, tanto desde el punto de vista perimetral como interno.

Para el análisis se siguió una metodología basada en el estándar ISO 17799/27001. En la auditoría al respecto se analizó la seguridad lógica tanto desde el exterior (Internet) como interna (LAN), elaborándose a continuación un plan de seguridad. Dicho plan se encuentra implantado en un 80%, estando pendientes de implantar aún las recomendaciones con menor grado de importancia.

Para salvaguardar los sistemas de Metrovacesa frente a una posible catástrofe, en el Centro de Proceso de Datos de Telvent se ha estado desarrollando un Plan de Recuperación de Sistemas o "Business Recovery System" (BRS), que realiza una replicación continua de datos entre dos edificios independientes de la Compañía (Terramark y Telvent).

La infraestructura montada en Terramark permitirá arrancar los sistemas de producción en menos de 48h, en caso de un desastre en Telvent, en el mismo estado en el que estaban antes del desastre, con una mínima pérdida de las últimas transacciones ejecutadas por el usuario. Está previsto que entre en funcionamiento en la primera mitad del 2008.

Nuevo modelo de control de gestión integrado para el Área Financiera y para el Área de Planificación y Tecnología

a) Área Financiera

Durante los dos próximos años está previsto el diseño, desarrollo e implantación de un Modelo de Control de Gestión integrado que permita realizar el seguimiento de las siguientes variables:

- Evolución del presupuesto anual por Áreas.
- Grado de cumplimiento del Plan Trienal y simulación de escenarios.
- Ficha individual de activos.
- Análisis Inversión/Desinversión

Los hitos considerados para este modelo se presentan a continuación:

HITO	FECHA
Fase I seguimiento Plan Trienal	2T 08
Implantación Ficha de Activos	2T 08
Fase II seguimiento Plan Trienal	1T 09
Adaptación Modelo presupuestario	1T 09

b) Área de Tecnología

El proceso de expansión internacional en Francia, Alemania y Reino Unido en el que está inmersa Metrovacesa, supone para el Área de Tecnología:

- Adaptación tecnológica: replica de nuestros sistemas de gestión de información, creación de nuevas infraestructuras de comunicaciones.
- Implantación de los procesos corporativos: organización por país y modelo de relación central/local.

Se considera como requisito para la implantación internacional el análisis de las peculiaridades propias de cada país:

- Financiero-contables.
- Fiscales y legales.
- De Negocio.

El calendario previsto contempla la apertura a nuevos mercados, a parte de los inicialmente previstos, a partir del segundo trimestre de 2010.

Web corporativa

Metrovacesa ha venido desarrollando una nueva versión de la Web Corporativa, estando prevista su operatividad para el año 2008. Esta actualización mejorará la accesibilidad Web (sustitución de menús en Flash por menús en HTML, creación de tablas de acompañamiento a los gráficos, etc.) y los contenidos de la misma.

Mercados y productos

a) Productos

La Compañía lleva a cabo multitud de iniciativas para la mejora del impacto medioambiental de sus edificaciones, tanto durante la construcción como durante su uso, que se reflejan en el capítulo siguiente “El Compromiso Medioambiental de Metrovacesa”. En especial, cabe mencionar que Metrovacesa ha creado la marca “Metrovacesa Sostenibilidad 10” que plantea cinco objetivos ligados a la sensibilidad medioambiental y la innovación y el desarrollo de las actuaciones sostenibles.

Por último, señalar que Metrovacesa también pone especial interés en facilitar el acceso a la primera vivienda, desarrollando productos en colaboración con entidades de crédito adaptados a los colectivos con limitaciones económicas. Estos aspectos y otros ligados a la accesibilidad para minusválidos quedan detallados en el capítulo 7 sobre “Compromiso Social de Metrovacesa”.

b) Implantación en nuevos mercados

Durante el año 2007 Metrovacesa ha creado el Área de Expansión y Diversificación para poder acometer su actividad a nivel europeo. Esta área tiene como cometido explorar todas las oportunidades de compra de todo tipo de activos patrimoniales: oficinas, centros comerciales, hoteles, logístico, etc, ya sea en explotación, en proyecto o incluso comprando una sociedad.

Su ámbito de actuación serán los países de Europa occidental maduros: como Francia, Reino Unido, Alemania, Holanda, Bélgica, Italia y Portugal. Los proyectos más importantes llevados a cabo en 2007 han sido:

- Reino Unido:
 - Torre de Oficinas en la City de Londres ocupada por el Banco HSBC, por un importe de 1.600 millones de euros y una superficie alquilable de 76.100 m².
 - Adquisición de suelo para promoción de 4 edificios de oficinas en Walbrook con una inversión total de 1.400 millones de euros y una edificabilidad de 87.819 m².
- Alemania:
 - Torre de oficinas “Access Tower” en Frankfurt con una inversión de 59,6 millones de euros y 20.389 m² alquilables. El edificio tiene 21 plantas y una tasa de ocupación del 97%.
 - Adquisición en Dusseldorf de 7 edificios de oficinas con una inversión de 280 millones de euros y una superficie alquilable de 53.302 m².

EL COMPROMISO MEDIOAMBIENTAL DE METROVACESA

Principales avances

- Metrovacesa ha conseguido en muchas de sus construcciones minimizar el consumo energético así como integrar las energías renovables en la edificación.
- En las oficinas de Metrovacesa, reciclado de tonners, pilas, plástico y a comienzo de 2008, se van a empezar a reciclar móviles.
- El Centro Comercial Habaneras en Torre vieja es pionero a nivel mundial en el uso de equipos de enfriamiento seco adiabático en el sistema de climatización, que aportan ventajas frente a las torres de refrigeración convencionales.
- Utilización de los sistemas VRV (volumen de refrigerante variable) con recuperación de calor y tecnología invern empleados en oficinas que ofrecen un ahorro de energía entre el 15-20 % al año respecto de sistemas convencionales de refrigeración.
- Todos los edificios de nueva construcción de edificación residencial y gran parte de los ya edificados disponen de instalaciones de paneles solares térmicos, que producen el 60% del agua caliente sanitaria necesaria.
- Puesta en marcha de un plan de disminución de consumo de papel en oficinas propias.

Líneas de actuación

- Para promover la sostenibilidad en un principio en el departamento de obras de promoción de viviendas, Metrovacesa ha creado la marca "Metrovacesa Sostenibilidad 10 que consiste en una actuación "escalada" basada en una conjunto de medidas que aporten valor sostenible y mejoren la catalogación energética de los edificios.
- Continuar en la aplicación de principios básicos de la arquitectura bioclimática en construcciones, teniendo en cuenta factores como la orientación y la morfología del edificio.
- Continuar con la aplicación de medidas para la minimización del consumo energético en la construcción y uso de edificios, así como integrar de forma generalizada las energías renovables en la edificación.
- Desde el área de Centros Comerciales, fomento de iniciativas para mejorar la gestión de residuos y minimizar el consumo de materias primas.

Promoción de espacios habitables eficientes***Metrovacesa y la Sostenibilidad***

Metrovacesa tiene como objetivo buscar, dentro de su actividad y su crecimiento de negocio, llevar a cabo una actuación sostenible para lo cual implanta unos estándares de consumo económica y medioambientalmente más sostenibles en sus productos inmobiliarios.

Los edificios deben ser eficientes, seguros, económicos, con un compromiso ecológico y con un grado de confort elevado tanto para las personas que los ocupan como para las que los visitan.

Para poder valorar el grado de sostenibilidad con la que opera, ha establecido un conjunto de “estrategias” que le acerquen a un “consumo óptimo” de los recursos, que se determinan mediante el análisis de la situación actual y la definición de unos estándares de consumo más eficiente desde el punto de vista medioambiental. Así, se puede distinguir entre un “consumo óptimo” y un “consumo viable”:

- Consumo actual: los datos sobre el estado actual de consumo que sirven de punto de partida pueden definirse desde el consumo de una vivienda estándar, ajustándose de manera estricta a cada uno de los requisitos descritos en el Código Técnico de la Edificación y demás normativa vigente.
- Consumo viable: un consumo medioambientalmente viable tiene en consideración las posibilidades de aplicar estrategias de reducción de consumo de recursos en las viviendas actuales; estrategias viables tanto técnica como económicamente y aceptables desde el punto de vista social.

El Departamento de Obras de Promoción de vivienda, impulsor del criterio “Metrovacesa Sostenible” para la evaluación de actuaciones sostenibles que contribuyan a reducir gradualmente el impacto medioambiental de las edificaciones y urbanizaciones, se ha basado en la Valoración por Indicadores.

La evaluación de estos indicadores de sostenibilidad que una vivienda estándar presenta hoy en día ha servido, a su vez, para definir el punto de partida para la edificación residencial.

Dado que cada indicador establece una tendencia respecto a una característica de la edificación, y la diferencia entre los valores estándar y los valores mejor puntuados por el sistema marca la dirección de la tendencia, obtendremos la imagen de lo que es una edificación sostenible ideal.

Así, el objetivo es avanzar en el camino de la sostenibilidad de una forma escalonada, agrupando las estrategias en tres grandes bloques, tanto para edificaciones como para urbanizaciones, estableciendo indicadores de medición de los niveles de protección alcanzados.

PRINCIPALES CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD BÁSICA

ÁMBITO	ACTUACIÓN
ENERGÍA	Reducción de la contaminación lumínica.
	Potenciar la eficiencia de la iluminación en zonas comunes.
	Instalar sistemas de calefacción y refrigeración de alto rendimiento.
	Recuperación energética en calderas para la producción de agua caliente sanitaria.
	Utilización de termostatos regulables.
	Suministrar agua caliente a electrodomésticos bitérmicos.
	Realizar un estudio de iluminación artificial.
MATERIALES	Instalar sistemas de iluminación artificial en zonas comunes.
	Acristalamientos para minimizar pérdidas de calor.
	Aislamientos en marcos de ventanas y similares.
	Evitar el uso de pinturas que contengan minio o sustancias crómicas.
	Compensar, en la medida de lo posible, los volúmenes de tierra excavados con los rellenos necesarios.

(continuación)

PRINCIPALES CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD BÁSICA

ÁMBITO	ACTUACIÓN
DISEÑO BIOCLIMÁTICO	Incorporar al edificio soluciones para minimizar las pérdidas de calor, mejorando la envolvente térmica.
	Evitar la generación de microclimas en el edificio.
	Optimizar el uso de luz natural.
	Reducción de las cargas de calefacción, a través de la planificación de orientaciones y distribuciones en el edificio.
	Reducción de la contaminación lumínica y mejorar la eficiencia de la iluminación de zonas comunes.
OTROS	Medidas para eliminar el sobrecalentamiento interior.
	Facilitar la limpieza del edificio durante su uso.
	Facilitar espacios para la separación de residuos y su reciclado.
	Proyectar el edificio de cara a facilitar la incorporación de nuevas instalaciones en el futuro.
	Proporcionar acceso fácil a las instalaciones de agua, electricidad, etc.

PRINCIPALES CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD MEDIA

ÁMBITO	ACTUACIÓN
ENERGÍA	Suministrar agua pre-calentada con energía solar con suministro e instalación de electrodomésticos bitérmicos. Calefacción por bomba de calor con suministro y colocación de equipos de alta eficiencia energética.
AGUA	Instalar un sistema de almacenamiento y utilización da agua de lluvia. Instalar equipamientos, dispositivos y sistemas que permitan e impulsen el ahorro de agua durante el uso del edificio.
MATERIALES	Utilizar tableros de aglomerado con bajas emisiones de formaldehído. Compensar, en la medida de lo posible, los volúmenes de tierra excavados con los rellenos necesarios. Emplear los sobrantes de tierra excavados en rellenos de jardineras, restauración paisajística, etc.
DISEÑO BIOCLIMÁTICO	Aprovechar la inercia térmica de los materiales y componentes de construcción en el diseño de edificios. Tratamiento bioclimático en fachadas. Minimizar las pérdidas de calor en edificios.
OTROS	Incorporar especies vegetales autóctonas y variadas en los desarrollos a realizar.

PRINCIPALES CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD ALTA

ÁMBITO	ACTUACIÓN
ENERGÍA	Reducción del consumo de combustibles fósiles aumentando el porcentaje de energía renovables. Instalar sistemas de calefacción individual o colectiva de alto rendimiento, con utilización de energía solar térmica. Instalar sistemas de ventilación con recuperación de calor.
AGUA	Reutilización de aguas grises de ducha, baño y electrodomésticos.
MATERIALES	Exigir valoraciones medioambientales en productos de construcción. Utilizar madera adecuada a cada uso y de producción sostenible.
DISEÑO BIOCLIMÁTICO	Ofrecer la opción de realizar cambios en las casas de usuarios finales para adaptarlas a sus necesidades.
OTROS	Instalar cubiertas ajardinadas en los edificios.

Mirando hacia el futuro y con la pretensión de promover la sostenibilidad a lo largo de todo el Grupo, Metrovacesa ha creado la marca "Metrovacesa Sostenibilidad 10", en un principio enfocada solamente al Departamento de Obras de Promoción de vivienda, la cual plantea cinco objetivos fundamentales:

1. Liderar proyectos de máxima sensibilidad medioambiental
2. Reforzar la imagen corporativa desde el compromiso medioambiental
3. Generar un valor diferencial con la competencia
4. Entrar en el círculo de las empresas con iniciativa de carácter medioambiental
5. Potenciar la innovación y el desarrollo de las actuaciones sostenibles

Criterios de Sostenibilidad en el diseño y construcción de edificios

(Obras de Promoción de Viviendas)

Metrovacesa está elaborando un Programa de desarrollo, aplicación y control de criterios de sostenibilidad medioambiental, diseño bio-climático y eficiencia energética a las edificaciones y urbanizaciones que promueve.

Así, el objetivo que se propone es conseguir caminar de forma gradual y a medio plazo hacia unos estándares de consumo económica y medioambientalmente más sostenibles de una forma

escalonada, para lo que se está actuando en cuatro áreas básicas, que son emplazamiento, agua, energía y materiales.

1. Emplazamiento

Se define como la gestión y el consumo del suelo. El objetivo en el Área es el de avanzar hacia una mayor sostenibilidad medioambiental a partir de una doble estrategia:

- Moderar el consumo de territorio nuevo, mediante la implantación de sistemas de eficiencia energética y la reducción de las necesidades de transporte.
- Recuperar la calidad ecológica que el solar poseía antes de la construcción.

2. Agua

La gestión y el consumo de agua en las viviendas es un factor de gran importancia ambiental, dado que ésta se extrae de los sistemas naturales que la utilizaban y, en caso de ser devuelta al medio natural, puede que su calidad haya disminuido enormemente.

En este sentido se establecen dos estrategias complementarias:

- Reducir el consumo de agua, recurriendo al reciclaje y a la utilización de las aguas grises y de lluvia siempre que sea posible.
- Mejorar la calidad del agua al devolverla al medio natural.

3. Energía

La gestión y el consumo de energía se asocian cada vez más al concepto de confort doméstico.

La necesidad energética se cubre hoy principalmente con energía obtenida de la combustión de materiales orgánicos fosilizados.

Así, el objetivo de sostenibilidad respecto al consumo de energía es la progresiva disminución en el uso de combustibles de origen fósil y nuclear, para lo que se han puesto en marcha dos estrategias básicas aplicables en diferentes campos de la edificación:

1. Aprovechamiento de las condiciones locales.
2. Limitar la demanda energética (CTE) mejorando la envolvente del edificio y la eficiencia energética de las instalaciones.

Gracias a estas estrategias, Metrovacesa ha conseguido en muchas de sus construcciones minimizar el consumo energético, así como integrar las energías renovables en la edificación.

Muestra de ello son los ejemplos siguientes:

- Hotel Husa Princesa (Madrid): tiene instalados paneles de energía solar para producción de agua caliente sanitaria desde 2003. Con un total de 467,5 m2 instalados, aporta un 72% de las necesidades totales de energía del hotel.
- Parque Empresarial ALVENTO (Madrid): dispone de Certificación Leed (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental), con medalla de plata, desde el año 2002. Esta certificación distingue

proyectos de construcción que han demostrado un compromiso con la sostenibilidad por cumplir con los más altos estándares de rendimiento.

- Centro Comercial Habaneras en Torre vieja: es pionero a nivel mundial en el uso de equipos de enfriamiento seco adiabático en el sistema de climatización, colaborando con los fabricantes en su mejora. Estos equipos aportan ventajas significativas frente a las torres de refrigeración convencionales.

4. Materiales

La gestión y el consumo de materiales en la edificación implican un elevado impacto ambiental a causa del despilfarro de recursos, del gasto de energía y de agua, de los residuos generados y de la alteración del medio ocasionada por la extracción y transformación de las materias primas. Para evitar este notable impacto, Metrovacesa lleva a cabo su actividad siempre buscando:

- Mejorar la eficiencia en el consumo de materiales.
- Disminuir los impactos asociados a la extracción y fabricación de los materiales.

La relación entre estas cuatro áreas se articula mediante la herramienta del diseño y el proyecto bio-climático.

Diseño: Proyecto bio-climático

Todo proyecto puesto en marcha por Metrovacesa debe garantizar los principios básicos de

la arquitectura bioclimática, que consisten básicamente en la captación, almacenamiento, aislamiento y protección de energía controlando los flujos energéticos y trabajando básicamente con el sol y la ventilación.

Metrovacesa desarrolla el concepto de arquitectura bioclimática en toda su amplitud: desde el cumplimiento de las condiciones urbanísticas hasta la viabilidad de adaptación a las condiciones geográficas y morfológicas de nuestros solares.

En el diseño de un proyecto es importante estudiar la orientación idónea del edificio y su morfología, para lograr aprovechar la luz solar en invierno y protegerse directamente de ella en verano. Así, por ejemplo, la parte del edificio orientada hacia el sur se construirá con doble vidrio, sombreado de huecos en fachada, protección solar fija (mediante cornisas y brise-soleils) y protección solar móvil (con toldos, persianas y contraventanas y utilización de colores claros. También son de gran importancia el análisis de las preexistencias y la respuesta de los elementos arquitectónicos en su conjunto.

De esta manera, se implantan en Metrovacesa un conjunto de estrategias tanto en la fase de proyecto, como en la de ejecución de obra, con el objetivo de conseguir realizar una actividad edificatoria más respetuosa con el medio ambiente.

Para ello, es necesaria la implementación de un conjunto de actuaciones que respondan a los dos objetivos esenciales que las demandas de sostenibilidad exigen:

1. Cerrar los ciclos de los materiales implicados.

2. Producir la mínima afectación a los sistemas naturales.

Como proyecto de referencia en la Compañía por la aplicación de las mejores prácticas en gestión sostenible de edificios de viviendas cabe destacar el Proyecto de "La Vall de Gaussac Guinardera 1".

Dicho proyecto, cuenta con las siguientes actuaciones en materia de sostenibilidad:

- Control de soleamiento, mediante sistemas móviles en fachada.
- Ventilación cruzada de las viviendas.
- Ponderación de la iluminación natural en dependencias destinadas a zona de vida.
- Aumento del aislamiento térmico de la envolvente.
- Dispositivos de ahorro de agua en grifos y cisternas (perlizadores, inodoros con descarga ponderada)
- Recogida, tratamiento y reutilización de aguas grises para descargas del inodoro.
- Red separativa de desagües.
- Captación, almacenamiento y reutilización de aguas pluviales para riego.
- Producción de agua caliente sanitaria mediante captación de energía solar.
- Integración de sistemas de iluminación eficientes, control de presencia y alumbrado en zonas comunes.
- Vegetación autóctona.

En septiembre de 2007, se presentó este proyecto para optar a los premios Endesa a la promoción inmobiliaria que incorpore el diseño bioclimático y la sostenibilidad ambiental en sus edificios.

Integración de los criterios de Sostenibilidad (Obras de Patrimonio)

En el Departamento de Obras de Patrimonio, los criterios de Sostenibilidad utilizados son:

1. Climatología y aprovechamiento de la luz solar:

En la fase de diseño de edificios, se realiza un estudio de su orientación idónea y su morfología, para aprovechar la luz solar en invierno y protegerse directamente de ella en verano.

Se analizan temperaturas medias en las diferentes estaciones y se estudia la posibilidad de sustituir zonas comunes interiores climatizadas, por zonas exteriores protegidas, o por la luz directa. Se da prioridad la iluminación natural en interiores, como sustituto o complemento del alumbrado eléctrico.

2. Materiales

Para la elección de materiales a utilizar se tienen en cuenta dos criterios esenciales:

- Material con un ahorro energético en su fabricación y transporte: se emplean materiales cuya fabricación implica un bajo consumo energético y baja producción baja de residuos y emisiones contaminantes. Además, se analiza su procedencia, primando la fabricación regional o nacional, con el consiguiente ahorro de combustible en su transporte. Se tiene en cuenta los factores siguientes:
 - Hormigón en estructuras
 - Fibras minerales en aislamientos.

- Piedras naturales en solados interiores y revestimientos.
- Pavimentos a base de áridos de machaqueo y baldosas de hormigón en solados exteriores.
- Pinturas con componentes de base acuosa.
- Jardinería a base de plantas autóctonas, áridos minerales, corteza de pino y traviesas de tren.
- Características y propiedades del material que producen un ahorro energético en el consumo de energía durante la vida del edificio: se buscan materiales que tengan propiedades de durabilidad, bajo mantenimiento y de aislamiento térmico. Se recurre a:
 - Acristalamientos formados por vidrios con bajo porcentaje de factor solar. Estos acristalamientos reflejan o absorben la radiación solar que los acristalamientos ordinarios dejan pasar a través de ellos.
 - Aislamientos térmicos con alta resistencia térmica.
 - Plantas tapizantes y arbustos en jardinería que requieran bajo consumo de agua y sistemas de riego por goteo. Plantas autóctonas de nuestro clima (lavandas, tomillos y romeros), propias de cualquier actuación de xerojardinería.

3. Protección frente al ruido

Durante el año 2007 se ha aprobado el último documento pendiente del Código Técnico de Edificación (CTE), creado para la Protección frente al ruido.

El objetivo del requisito básico descrito por el CTE consiste en limitar, dentro de los edificios y en

condiciones normales de utilización, el riesgo de molestias o enfermedades que el ruido pueda producir a los usuarios como consecuencia de las características de su proyecto, construcción, uso y mantenimiento.

Para satisfacer este objetivo, los edificios se proyectarán, construirán y mantendrán de tal forma que los elementos constructivos que conforman sus recintos tengan unas características acústicas adecuadas para reducir la transmisión del ruido aéreo, del ruido de impactos y del ruido y vibraciones de las instalaciones propias del edificio, y para limitar el ruido reverberante de los recintos.

El documento básico especifica parámetros objetivos y sistemas de verificación cuyo cumplimiento asegura la satisfacción de las exigencias básicas y la superación de los niveles mínimos de calidad propios del requisito básico de protección frente al ruido.

Los materiales empleados y las soluciones constructivas, en consecuencia, deben ser aptos para garantizar las condiciones de protección ante el fenómeno del ruido según esta normativa.

4. Diseño arquitectónico

Los edificios deben ser eficientes, seguros, económicos, con un compromiso ecológico y con un grado de confort elevado tanto para las personas que los ocupan como para las que los visitan.

- Se proyectan sistemas constructivos funcionales para lograr un ahorro energético y una mayor calidad ambiental interior.

- Se busca tener un elevado porcentaje de zona útil respecto a la construida, para un mayor aprovechamiento del edificio. Se pretende que entre el 13% y el 15% sea destinado a zonas comunes, lo que significa que la superficie útil o aprovechable para el inquilino, se sitúe entre el 85% y el 87 %. Esto supone además un reducido coste de consumo de energía no aprovechable, tanto en climatización como en alumbrado.
- Se establecen anchos de edificios entre 20 y 25 metros, lo que genera buena iluminación natural, con el consiguiente ahorro energético de iluminación en las zonas perimetrales y con el confort que supone que un puesto de trabajo tenga vista directa al exterior.
- Se busca una mayor altura libre de la planta (2,70m a 3,00m), ajustando la altura de falso techo (50cm) y falso suelo (20cm) y, por tanto, consiguiendo mayor calidad en el interior del edificio.
- Se construyen fachadas ventiladas para refrigerar la piel del edificio, y así reducir el calor producido por la luz solar en el interior del edificio.
- Se instala Brise-soleil para atenuar la incidencia de la luz directa sobre el acristalamiento de las ventanas, con el consiguiente ahorro energético.
- Vegetación integrada en los edificios, produciendo una refrigeración del entorno.

5. Diseño de las instalaciones:

• Climatización:

El mayor consumo energético de un edificio proviene de la instalación de climatización y alumbrado, por lo que es necesaria una gestión eficaz y responsable de esas instalaciones.

Cada edificio, según su tipología concreta, se diseña con el sistema más adecuado, coordinando la funcionalidad para los clientes con el ahorro energético de la instalación.

Para lograr compatibilizar ambos conceptos se tiene en cuenta lo siguiente:

- Mayor centralización posible: Sistemas de producción centralizadas por oficina.
- Edificios energéticamente “inteligentes”: El sistema de gestión del edificio (Building Management System: BMS) se encarga de mantener las temperaturas en el rango de confort, evitando oscilaciones y valores extremos, que optimizan el consumo energético. Este sistema también establece horarios restringiendo el uso de la climatización.
- Recuperación de energía: en la producción de energía y en los subsistemas de tratamiento de aire.
- Fuentes de energía renovables: introducción de paneles solares térmicos para la producción de agua caliente sanitaria y de paneles fotovoltaicos para la producción de energía eléctrica.

En oficinas generalmente se utilizan sistemas VRV (volumen de refrigerante variable) con recuperación de calor y tecnología Inverter, que ofrece un ahorro de energía entre el 15-20 % al año respecto de sistemas convencionales de refrigeración. Estos sistemas adaptan el

consumo de energía a las necesidades del edificio en cada momento. Para ello cada zona o despacho dispone de un control individual, reportando todos ellos a un control centralizado. En edificios de gran altura se ha optado de un sistema de climatización tipo VRV refrigerado por agua. Esta refrigeración se realiza con enfriadores adiabáticos en vez de torres de refrigeración, consiguiendo un importante ahorro de agua y evitando la proliferación de legionela. Esto se ha llevado a cabo, por ejemplo, en los edificios que hemos construido y que construiremos en el ámbito del forum de Barcelona, zona llamada 22@. Estos edificios disponen de un suministro externo con una producción centralizada de agua caliente y fría, producción que se realiza en una central que aprovecha el calor de la incineradora de la ciudad y que tiene una eficiencia energética un 40% mayor que los mecanismos tradicionales.

En el diseño de la instalación se elije la ubicación de las condensadoras (unidad exterior) en zonas con menor insolación y que garanticen una buena recirculación de aire. De este modo se consigue un mejor rendimiento de los equipos.

Para aporte de aire primario se utilizan climatizadores provistos de recuperadores entálpicos, que aprovechan el calor o el frío del aire de extracción de la climatización, humectación para mejorar el rendimiento y *free cooling* para aprovechar el aire exterior, cuando las condiciones son optimas.

En lo concerniente a suministro de agua o aire a los elementos terminales, se opta por realizar una instalación del tipo “caudal variable”, con los elementos necesarios para que la instalación se

amolde a las necesidades de cada momento, ajustándose los consumos a estas necesidades.

- Instalaciones eléctricas:

Todos los edificios disponen de instalaciones fotovoltaicas, que aportan en media el 1,7% de las necesidades eléctricas totales.

- Iluminación:

Toda la instalación de alumbrado está gestionada a través del sistema de gestión y control, existiendo otros controles locales que complementan al centralizado y permitiendo así optimizar el tiempo de encendido de las luminarias. En este sentido, las principales actuaciones que Metrovacesa lleva a cabo en sus proyectos son:

- Instalación de reguladores del nivel luminoso, tipo “fotosensor”, en las zonas perimetrales de fachada de las oficinas, que funcionan según el aporte exterior. La zona interior de las oficinas se gestiona mediante pulsadores, fijándose los niveles luminosos que la propiedad o el inquilino demanden.
- Instalación de detectores de presencia para la iluminación de aparcamientos y zonas comunes como pasillos, vestíbulos y aseos, que funcionan en periodo fuera de horario.
- Instalación de pulsadores temporizados en zonas de escaleras y cabinas de aseos.
- El sistema de gestión del edificio realiza barridos de apagado de la iluminación, evitando que existan luminarias encendidas sin ningún servicio.
- Las instalaciones de alumbrado utilizan luminarias provistas de balastos electrónicos y de

lámparas de bajo consumo y alta duración y rendimiento.

- El alumbrado de la urbanización dispondrá de reductores de flujo y balastos especiales en las luminarias para reducir la luminosidad en franjas horarias determinadas.

- Sistemas de gestión y control automático:

Los edificios disponen de sistemas de gestión y control inteligente que tiene como objetivo primordial el ahorro de energía, confort y la seguridad de las personas que habitan o trabajan en los mismos. Analizando el límite y la reducción posible de los costos de explotación. Los sistemas cuentan con las siguientes facilidades:

- Control y Optimización de Energía Eléctrica.
- Control de Iluminación, regulándola en función del aporte de luz diurna y optimizando los horarios de encendido.
- Sistema de Control de Aire Acondicionado, que se encarga del control de temperaturas y de la regulación de bombas y ventiladores.
- Control de los equipos de elevación.
- Control de la instalación de Protección y Detección de incendios.
- Sistema Integrado de Seguridad y CCTV.
- Sistema de Control de Parking.
- Sistemas de Distribución de TV.
- Megafonía.

- Cableado Estructurado del Edificio.

- Agua caliente sanitaria:

Todos los edificios en construcción y gran parte de los ya edificados disponen de instalaciones de paneles solares térmicos, que producen el 60% del agua caliente sanitaria necesaria. Como aporte de energía auxiliar se utilizan calderas de baja temperatura y de condensación.

En este apartado cabe destacar los edificios del ámbito del forum de Barcelona, ya mencionados anteriormente, que disponen de un suministro externo de agua caliente producida con la recuperación de calor de la incineradora de Barcelona.

- Grupos de bombeo:

Los grupos de bombeo, tanto de la instalación de climatización como de la instalación de fontanería, disponen de variadores de velocidad que controlan el caudal de agua. En este caso se obtiene un gran ahorro de energía porque el consumo varía con la velocidad.

- Riego:

La instalación de riego se abastece de agua de lluvia y de agua de condensación producido por los enfriadores adiabáticos y climatizadores. Este abastecimiento supone un ahorro en términos de consumo de al menos un 30%.

Para aumentar el ahorro de agua también se lleva a cabo las actuaciones siguientes, según el caso:

- Acolchar toda la superficie ajardinada con áridos minerales o corteza de pino, lo que permite

reducir de manera importante la evaporación del caudal emitido, ya que estos acabados actúan como aislantes térmicos e impiden la incidencia directa de radiación solar sobre el suelo húmedo.

- Instalar un pluviómetro edáfico (sensor electrónico de humedad enterrado), conectado al programador de riego automático, que obvie o interrumpa el mismo cuando las precipitaciones hayan aportado o aporten la demanda de agua necesaria.
- Instalar programador, tubería y dispositivos de goteo de alta calidad que garanticen un funcionamiento correcto de la instalación, evitando las enormes pérdidas por concepto de fugas y funcionamiento incorrecto habituales en redes de goteo.
- Prever un contador exclusivo para red de riego y sugerir que el contrato de mantenimiento establezca el importe de la factura de agua de esta red a la contrata adjudicataria, fórmula sencilla de asegurar una utilización medida de este recurso, a la vez que una rápida reparación de cualquier fuga y una frecuente comprobación y ajuste de la red.
- Por otra parte, un ahorro de caudal de riego todavía más significativo es el procurado por la elección de especies xerófitas y por la ausencia total de cualquier tipo de césped en el ámbito de la actuación, simple decisión que reduce el caudal máximo diario necesario en 1,5 l/m² (de 4 l/m² a 2,5 l/m²).

6. Reducción de consumo de materias primas:

Son muchas las medidas adoptadas por Metrovacesa para cumplir los compromisos que se ha marcado en cuanto a la reducción del consumo de materias primas. Destacan las siguientes:

- Ahorro de agua:
 - Cisternas de los inodoros de sistemas de doble pulsación, uno de ellos con descarga de la mitad del tanque y grifos temporizados en los lavabos.
 - Trabajo con presiones moderadas.
 - Detección y eliminación de fugas.
 - Aprovechar el agua de lluvia y la procedente de la condensación de los enfriadores adiabáticos y climatizadores para la instalación de riego por goteo.
- Ahorro de energía:
 - Ventilación de los edificios por la noche o a primera hora de la mañana para refrescarlo en la época de verano.
 - Sistemas de control de alumbrado en función de la luz recibida desde el exterior.
 - Control de la temperatura de refrigeración, fijándola a 25 °C y modulando para que en ningún momento exista una diferencia superior a 12 °C entre el interior y el exterior.
 - Hacer que no coincida la hora punta de consumo energético del edificio con la hora punta de la red para aprovechar zonas valle de las tarifas eléctricas.
 - Elección de equipos con calificación de eficiencia energética tipo A.

- Compensación de energía reactiva y mejora del factor de potencia, lo que permite reducir consumos eléctricos y optimizar el dimensionado de la instalación.

Gestión del impacto medioambiental

En el camino iniciado hacia una mayor sostenibilidad de los inmuebles propios se está procediendo a realizar diferentes actuaciones para poder lograr la reducción de los consumos energéticos de los diferentes inmuebles objeto de su explotación; entre ellas son destacables las siguientes:

- Estudios de los consumos energéticos para poder mejorar la calidad de la energía suministrada (energía reactiva) y la viabilidad de conciliar la potencia contratada con la realmente consumida por el inmueble, así como acciones sobre instalaciones eléctricas de detectores de presencia que permitan racionalizar dicho consumo.
- Escalonamiento en los arranques de maquinaria para evitar puntas de arranque eléctrico que eleven considerablemente, de forma puntual, la potencia consumida por el inmueble y las exigencias de la instalación eléctrica.
- Programación, desde los sistemas de control, de los horarios de iluminación de zonas comunes para evitar tener zonas encendidas innecesariamente. Esta labor, se realiza también, con el visto bueno de los clientes, en el interior de las oficinas para evitar que se queden luces encendidas estando la oficina fuera de su horario laboral.
- Adecuaciones de zonas ajardinadas y de instalaciones de fontanería para proceder a menores

consumos de agua así como establecer horarios de riegos para minimizar dicho consumo.

- Existencia de contenedores para separar el papel de otro tipo de residuos en determinados edificios.
- Se solicitan las mismas exigencias medioambientales de Metrovacesa en un inmueble a los diferentes clientes que a nivel particular llevan a cabo sus reformas.
- Planes de mantenimiento preventivo con seguimiento periódico con las distintas subcontratas presentes en los inmuebles del edificio para minimizar averías, consumos y mantener los edificios dentro de un nivel adecuado de sostenibilidad.
- En relación a políticas de gestión de residuos, progresivamente se está realizando la eliminación de ciertos residuos, eléctricos y aceites a través de puntos limpios con el auxilio de las distintas empresas de mantenimiento que trabajen en los inmuebles.

Algunos de los gastos derivados de consumos que ha tenido Metrovacesa en su sede central de Madrid (edificio SOLLUBE) se detallan a continuación:

FACTURACIÓN POR EL CONSUMO DE MATERIALES EN EL EDIFICIO SOLLUBE (MADRID)	GASTO EN €
Toners	84.337
Papel	13.076

En cuanto al consumo de materiales en oficinas propias, cabe destacar que el consumo eléctrico estimado en 2007 ha supuesto un gasto de 93.592 euros.

A continuación se especifican los aspectos referentes a la gestión ambiental que se lleva a cabo en cada una las áreas de la Sociedad y que conviene destacar por separado.

Oficinas

- Ahorro de materias primas: de todo el papel que se consumió en 2007 aproximadamente un 3% fue papel reciclado, existiendo además reciclado de tóners, pilas, plástico. A comienzo de 2008 se iniciará el reciclado de móviles.

Centros Comerciales

• Centro Comercial El Saler (Valencia)

- Gestión de residuos: 2007 se han instalado en las entradas principales del Centro dos buzones para el reciclado de pilas para los clientes del centro en general. La recogida de residuos la realiza la empresa Municipal.
- Ahorro de materias primas: actualmente se está realizando un cambio gradual en el alumbrado exterior del centro comercial en busca de un menor consumo eléctrico.

• Centro Comercial TresAguas (Madrid)

- Gestión de residuos: se realiza separación de residuos orgánicos, de vidrio, papel y envases, habiendo lugares especialmente habilitados para dicho fin.
- Ahorro de materias primas: en el año 2007 se ha ahorrado un 6% de agua y un 3% de luz respecto a 2006.

• Centro Comercial Habaneras (Alicante)

La política de gestión medioambiental del Centro Comercial Habaneras, sigue tres líneas básicas: reducir al máximo el consumo de agua, eléctrico y el reciclaje de los residuos generados.

- Gestión de residuos: como es un centro comercial sin apenas representación de locales de restauración casi no existe residuos de cristales y plásticos, siendo los únicos residuos generados diferentes de cartón los del local de bricolaje AKI. Así pues, es un centro comercial en el que el mayor volumen de generación de residuos es el cartón, del que se recicla el 100%.

· Ahorro de materias primas: la dinámica seguida durante el año 2007, ha sido un control

detallado del sistema de climatización, que es el receptor con mayor consumo de agua y electricidad del centro comercial. De esta forma se ha optimizado al máximo dicho sistema de climatización, para así reducir al máximo los consumos. También se han puesto en marcha una serie de medidas, como el cambio de todos los grifos automáticos de los aseos públicos por unos de menor tiempo de apertura.

• Centro Comercial La Vital

- Gestión de residuos: la recogida de residuos se hace de forma selectiva, diferenciando los orgánicos, el cartón y papel, los envases, el vidrio, las maderas, las pilas y los aceites usados procedentes de restauración.
- Ahorro de materias primas: durante 2007, el consumo eléctrico mensual se ha reducido entre un 10 y un 15% con respecto a 2006.

• Centro Comercial Thader (Murcia)

- Gestión de residuos: están implantados en los dos muelles de servicio del Centro Comercial (para cargas/descargas y basuras) diversos tipos de contenedores para la recogida organizada de los residuos generados, posibilitando así su reciclaje. Se llevan a cabo el transporte y tratamiento de residuos sólidos urbanos, el reciclaje de papel y cartón, vidrio, envases ligeros, madera y la recogida de residuos peligrosos (fluorescentes, pilas, envases

plásticos contaminados, envases metálicos contaminados y aceites).

- Ahorro de materias primas: sensibilizados con la problemática de escasez de agua que se sufre en la Región de Murcia, Thader ha puesto en práctica diversas acciones para promover un consumo responsable del agua y un mayor aprovechamiento de la misma:
 - Regulación mecánica de fluxores en todos los aseos del Centro para disminuir al mínimo el caudal de cada descarga de agua. De esta forma, se ha reducido el caudal a la mitad, de 9 litros/minuto a 5 litros/minuto.
 - Circuito cerrado de circulación de agua para fuentes.
 - Sistema de riego automático por goteo en parterres y jardineras del centro comercial.
- Centro Comercial La Maquinista (Barcelona)
 - Gestión de residuos: en el centro se gestionan los residuos segregados y se han adquirido compactadoras de alta presión para reducir el número de viajes a vertedero. En 2007 se le ha otorgado el premio PILA 2007 de Asociación Española de Recogida de Pilas, Acumuladores y Móviles (AERPAM). En 2008 se quiere mejorar la recogida selectiva por parte de los arrendatarios.
 - Ahorro de materias primas: en el centro se usa el agua de captación freática para sistemas de climatización, aguas fecales y riego (60.000m³/año). Además, el uso de energía geotérmica para climatización está en fase de estudio y se han logrado optimizar los horarios de encendido de iluminación y equipos eléctricos.

- Gestión de ambiental: en 2007 se ha creado e implantado un manual de Buenas Prácticas Ambientales con alcance a las oficinas y a la actividad del centro. Además, se han dado los principales pasos en la implantación de ISO 14001 con la esperanza de que tal implantación se alcance durante 2008, junto a la UNE 170000 de Accesibilidad y la OSHAS 18000.
- Centro Comercial Artea (Vizcaya)
 - Gestión de residuos: en el centro existe un Punto Limpio, lo que fomenta el reciclaje de los residuos que en él se generan. Además, el centro cuenta con contenedores para la recogida selectiva de residuos.
 - Ahorro de materias primas: en el centro se llevan a cabo numerosas medidas para lograr la minimización del consumo de materias primas, destacando los justes del encendido del edificio según las necesidades reales del Centro (teniendo en cuenta la luz solar y la ocupación de parking subterráneo) y la sustitución de fluorescentes de emergencia del parking subterráneo por fluorescentes estancas con balasto electrónico.
 - Gestión de ambiental: el centro tiene implantado un Sistema de Gestión Ambiental según la norma internacional ISO 14001-2004, lo que supone un paso importante hacia la mejora continua y estar permanentemente en la vanguardia de la calidad, satisfaciendo de esta forma la demanda de los clientes. Así, se ha logrado un mejor control y ahorro de materias primas, una reducción del consumo de agua y energía y un aprovechamiento y minimización de los residuos.

Algunos datos de consumo de agua y energía eléctrica de los Centros Comerciales de Metrovacesa se detallan a continuación:

CENTRO	Consumo de energía (Kwh)	Consumo de agua (m³)	Consumo indirecto Energía (GJ)
El Saler	8.175.069	61.481	89.380
Tresaguas (*)	6.226.054	96.586	68.071
Habaneras	1.973.198	19.892	21.573
La Vital	3.704.472	35.091	40.502
Thader	16.129.000	91.320	176.342
La Maquinista	9.200.000	Freática	53.000
		Total centro	71.543
Artea	4.043.706	36.197	44.211

El volumen de residuos generados en kilogramos en los Centros Comerciales, desglosados por distintos tipos, se puede apreciar en la siguiente tabla:

PAPEL Y CARTÓN (KG)	RSU (KG)
196.657.000 ⁽¹⁾	416.531.839 ⁽²⁾

La gestión final de estos residuos corre a cargo de los sistemas de recogida implantados en los diferentes municipios donde se ubican estos centros comerciales.

Suelos

El estudio que la Sociedad lleva a cabo en las operaciones de compra de suelo incluye aspectos sociales, demográficos y ambientales. Siempre se tienen en cuenta aspectos como la topografía original y la topografía final que el eventual desarrollo del mismo exigiría; así como los elementos contaminantes que pudiera contener por su utilización anterior a la adquisición por Metrovacesa. Una actuación inteligente pasa por tratar de mantener las formas naturales del terreno y rechazar proyectos que, por su agresividad y consiguiente impacto visual, transforman excesivamente la topografía y la cubierta natural del mismo.

*Faltan datos de diciembre de 2007

N/D: Dato no disponible

1 Dato correspondiente a los CC: El Saler, Habaneras, La Vital, La Maquinista y Artea

2 Dato correspondiente a los CC: El Saler, Tresaguas, La Vital, Thader, La Maquinista y Artea

Los suelos que adquiere la sociedad suelen estar calificados como suelo urbanizable, urbanos no consolidados o urbanos consolidados. En general, el estudio del suelo que lleva a cabo la sociedad busca que éste no solo cumpla las obligaciones legales correspondientes, sino que cumpla también con la voluntad explicitada por el Consistorio con las normas, planes y estrategias generales de la Comunidad Autónoma en la que se encuentre ubicado. En varias ocasiones la Sociedad se ha adelantado a las obligaciones impuestas por la Normativa en ese momento vigente o por los correspondientes estudios ambientales.

Diversificación/Expansión

Las actuaciones ambientales concretas que se han establecido en esta área de forma voluntaria durante 2007 han sido las siguientes:

- Integración y absoluto respeto en el complejo de Walbrook (Londres) de los restos arqueológicos existentes.
- Inicio de los estudios para que la Torre HSBC (Londres) se convierta en el hogar de una pareja de halcones que la preserven de la acción de las palomas.
- Aprovechamiento de las energías fotovoltaicas en las naves logísticas de Valencia de la sociedad participada Promociones Inmobiliarias Alegrosa.
- Estudios para el desarrollo en los futuros complejos industriales y logísticos de energías alternativas, así como técnicas de aprovechamiento de aguas pluviales.

- Diseño de los edificios que den como resultado su integración con su entorno natural.

Planificación y Tecnología

Todo el equipamiento de microinformática utilizado en Metrovacesa se repone cada tres años. El material obsoleto es retirado por una empresa que se encarga de su reciclaje o reutilización posterior.

Al no ser equipos con más de tres años de antigüedad, el material informático dispone de las más avanzadas medidas de eficiencia energética y tecnología punta que implementan los mejores proveedores de hardware a quienes se adquiere (HP, IBM, etc.).

Así mismo se realiza una retirada adecuada de todos los consumibles gastados de impresoras y fotocopiadoras por parte de una gestor autorizado para asegurar su posterior reciclaje

Área Jurídica

Desde aquí se ofrece asesoramiento sobre el cumplimiento de legislación medioambiental en cada área específica, además de:

- Asesoramiento en la obtención de todo tipo de licencias administrativas para el desarrollo de actividades: licencia de actividad, apertura y puesta en funcionamiento.
- Realización de auditorías legales y asesoramiento para la prevención de responsabilidades medioambientales en adquisiciones de empresas.
- Asesoramiento y representación legal en todo tipo de procedimientos civiles, penales y administrativos iniciados contra la empresa en relación con el cumplimiento/incumplimiento de la legislación medioambiental.

Desarrollo Corporativo

En esta área han destacado, durante el año 2007, las iniciativas puestas en marcha para mejorar la gestión de residuos que han sido las siguientes:

- Plan de disminución de consumo de papel, por el que se ha reducido el número de periódicos diarios y se utilizan blocs de notas con papel reciclado.
- Procedimiento de reciclaje, tanto de papel (con puntos de recogida en la planta) como de material informático (tonners).

- Se han solicitado zonas específicas para recogida de latas y plásticos para comenzar su reciclaje en 2008.

Construcción

Concienciados de la creciente sensibilización de la sociedad y de los clientes por edificios sostenibles, desde esta área Metrovacesa apuesta por una mejora continua de sus productos:

- Estudio conjunto del edificio para minimizar su consumo energético (hacia la calificación energética A+). El diseño del edificio se realiza con el objetivo de que permita minimizar la demanda de energía (elementos de sombra pasivos y activos, ventilación, orientación, aislamiento, sistemas constructivos de fachadas, aprovechamiento de la energía térmica y lumínica ambiental, etc.).
- Implantación de sistemas de climatización más centralizados y condensados por agua que aseguren:
 - Mayor rendimiento energético.
 - Desarrollo de sistemas para repercutir consumos gracias a sistemas de gestión y TI.
 - Mantenimiento más sencillo y eficiente.
 - Menor volumen de gases refrigerantes.
 - Mayor flexibilidad durante la vida del edificio.

- Reimplantación, en función del tipo de edificio, de sistemas de Volumen de Aire Variable (VAV) en las zonas internas de edificios terciarios para posibilitar la utilización del aire exterior en zonas internas que necesitan ser refrigeradas durante todo el año, el enfriamiento nocturno durante la noche y una mayor calidad del aire.
- El compromiso de ahorro que Metrovacesa asume con los clientes supone:
 - Elevar las temperaturas de confort en el edificio permite ahorros energéticos importantísimos.
 - Es una muestra de nuestro compromiso conjunto de ahorro energético.
 - Son medidas similares a las contempladas en países avanzados como Japón, en las que se ha institucionalizado el uso de ropa casual durante el periodo estival para poder elevar la temperatura en los edificios y así ahorrar energía.
 - Establecimiento de objetivos anuales de ahorro en los edificios, comprometiendo a los clientes en su consecución con una posible repercusión de su contribución al ahorro mediante servicios colectivos apreciables por todos los habitantes del inmueble.
- Implantación anticipada de medidas contempladas en reglamentaciones de ahorro que se implantarán próximamente (nuevo Reglamento de instalaciones térmicas en los edificios), como por ejemplo, incremento de los espesores de aislamiento de las instalaciones.
- Mejora continua del sistema de gestión de edificio (BMS) como herramienta que optimiza el consumo. En esta línea se definirán indicadores de consumo y producción de energía (eléctrica y térmica) que permitan establecer objetivos de ahorro y eficiencia, procedimientos para su consecución y alarmas para corregir las desviaciones y sus causas.
- Mayor presencia de energías renovables (paneles solares fotovoltaicos, térmicos, etc.) adaptadas al edificio y al uso que se realizará del mismo.
- Mejora de los procedimientos de Commissioning o puesta en marcha de los edificios orientados a la eficiencia energética, que implica:
 - Funcionamiento óptimo de las instalaciones, menor consumo, incremento en la vida de los equipos y mayor satisfacción de los clientes.
 - Punto de partida documental para los programas de revisión y mantenimiento durante la vida del edificio.
- Gestión ambiental:
 - Utilización de los sistemas de producción de frío, con refrigerantes libres de clorofluorocarbonos, como son el R410A y el R407C, que obtienen niveles del 0% de agresión a la capa de ozono.
 - Minimizar el contenido de estos gases por su contribución al efecto invernadero.
 - Utilizar material eléctrico libre de halógenos, CFCs, HCFCs y cadmio.
 - Reducción de contaminación lumínica y acústica.
 - Sustitución del gasóleo por el gas natural, disminuyendo la aportación de compuestos de azufre a la atmósfera.

Los gastos en materias primas que ha tenido Metrovacesa en sus principales edificios¹ durante los años 2006 y 2007 son:

2006	2007
Agua: 304 miles de euros.	Agua: 325 miles de euros.
Electricidad: 1.962 miles de euros.	Electricidad: 1.934 miles de euros.
Gasóleo: 322 miles de euros.	Gasóleo: 281 miles de euros.

Edificios a destacar por su eficiencia energética

Madrid

- Parque Empresarial ALVENTO, que dispone de Certificación Leed, con medalla de plata en 2002.
- Parque Empresarial VÍA NORTE
- Edificio "MONTEBURGOS I"
- Edificio "MONTEBURGOS II"
- Edificio "FUENTE DE LA MORA, 9"
- Edificio "PRYCONSA - LAS TABLAS"
- Edificio "ARTURO SORIA 343"

Promociones en fase de anteproyecto:

- Edificio "JOSEFA VALCÁRCEL 40"
- Edificio "MANOTERAS 14"
- Edificio "MONTEBURGOS III"

Barcelona

- Edificio "DIAGONAL 199"
- Edificio "CORNELLÁ"

Promociones en fase de anteproyecto:

- La City – L'hospitalet De Llobregat
- La Vanguardia ("Eix Llacuna"), Distrito De Actividades 22@
- Almogávares, Distrito De Actividades 22@
- Balias, Distrito De Actividades 22@

En todas las construcciones que están en fase de anteproyecto se está haciendo especial hincapié en materia de sostenibilidad y ahorro energético mediante la aplicación de los criterios y objetivos que se ha fijado la Sociedad.

<< *sumario*

cap. 7



Productos y servicios adaptados

Patrocinio y Acción Social

El Compromiso social de Metrovacesa

EL COMPROMISO SOCIAL DE METROVACESA

Logros:

- Desarrollo de productos de Promoción adaptados.
- Actuaciones para facilitar la accesibilidad en Centros Comerciales y Edificios.
- Gran número de iniciativas sociales promovidas la Sociedad, sobre todo en Centros Comerciales.

Líneas de actuación:

- Fomento de productos adaptados a colectivos desfavorecidos.
- Fomento de productos que faciliten la accesibilidad a la primera vivienda.
- Participación en iniciativas sociales.

Principales indicadores de medición:

- Grado de adaptabilidad de edificios y centros comerciales a colectivos desfavorecidos.
- Número de convenios firmados con entidades de crédito para facilitar el acceso a la vivienda.
- Número de iniciativas sociales en que se participa.
- Recursos destinados a acción social.

PRODUCTOS Y SERVICIOS ADAPTADOS

Metrovacesa Ayuda

La estrategia comercial desarrollada por el Área de Promoción de Metrovacesa a lo largo del ejercicio 2007 incluye un conjunto de programas dirigidos a determinados colectivos, englobados todos ellos bajo la denominación común de Metrovacesa Ayuda.

A través de esta iniciativa todo comprador que suscriba el documento de reserva de una vivienda o local de Metrovacesa de cualquiera de las promociones inmobiliarias que se estén desarrollando dentro del ejercicio 2007 podrá acceder a una serie de ventajas.

Estas iniciativas están dirigidas a colectivos específicos de la población y supone una adaptación de los servicios inmobiliarios a las necesidades de los clientes para facilitarles la adquisición de una vivienda.

A continuación se detallan estas ventajas:

- “Baby Boom”: supone un descuento de 600 euros por cada hijo a restar del valor inicial de la vivienda.
- “Ayuda a la Pareja”: supone un descuento de 1.000 euros si se formaliza la pareja (matrimonio o

pareja de hecho) durante la vigencia del contrato privado de compraventa.

- “Impulso Ahorradores”: supone un descuento de 1 euro por cada día de antigüedad de su cuenta “ahorro vivienda”.
- Promoción “Ayuda al Pasaporte”: supone una ayuda de 500 euros para los compradores de una vivienda Metrovacesa que sean extranjeros residentes en España (Máximo de 1.000 euros). En el supuesto de que exista más de un comprador de una vivienda que reúna esta condición, la ayuda se podrá sumar hasta un máximo de dos compradores, es decir, hasta una ayuda máxima de 1.000 euros por vivienda. Por tanto, si hubiera tres titulares o más en la compra de una vivienda y todos estos tuvieran pasaporte extranjero la ayuda sería de 1.000 euros.
- Compromiso de Recompra: todas las viviendas Metrovacesa adquiridas en los términos de esta promoción, cuentan con un “Compromiso de Recompra” que permite a los clientes entregar su casa a Metrovacesa como parte de pago de una nueva casa Metrovacesa a precio de mercado fijado por tasador independiente.
- Contrato Asegurado: es un seguro de desempleo o incapacidad temporal que da cobertura desde el momento de la firma del contrato privado de compra venta hasta el momento de la escrituración de la vivienda.
- Microhipoteca: con la colaboración del BBVA, Metrovacesa subvenciona el diferencial de la hipoteca durante 1 o 2 años, consiguiendo unas cuotas muy competitivas.

Centros Comerciales Accesibles

Desde el área de Centros Comerciales, Metrovacesa ha llevado a cabo durante 2007 numerosas iniciativas que constatan la importancia que le da al tema de la accesibilidad a sus centros de personas con movilidad reducida.

A continuación se destacan algunas de estas actuaciones:

- Centro Comercial El Saler: se han instalado dos rampas salva-escaleras para facilitar la accesibilidad a personas discapacitadas.
- Centro Comercial TresAguas: es totalmente accesible a personas con problemas de movilidad reducida ya que no tiene escalones en las entradas y existen rampas y ascensores que permiten llegar a cualquier parte del Centro. En los tres núcleos de aseos existen cabinas independientes y equipadas especialmente para minusválidos.
- Centro Comercial La Vital: dada su reciente inauguración ya se diseñó atendiendo a las necesidades del colectivo de personas con movilidad reducida. La movilidad es plena, los accesos desde el exterior no presentan desniveles y el centro cuenta con ascensores para que estas personas puedan cambiar de planta sin problema. Tienen aseos específicos dentro de los aseos de mujer y caballero y en el aparcamiento tienen sus plazas delimitadas en una zona de acceso restringido a la que se entra por un sistema de barreras de parking previa presentación de la tarjeta que les acredite como personas con movilidad reducida.

- Centro Comercial Thader: es un centro comercial en el que desde su concepción arquitectónica y, posteriormente, en la dotación de sus servicios, se cuidó especialmente la realización de las actuaciones necesarias para facilitar la accesibilidad y movilidad de las personas discapacitadas. Esto le hizo merecedor a Metrovacesa de un galardón otorgado por FAMDIF-COCEMFE (Federación de Asociaciones Murcianas de personas con discapacidad física y/u orgánica) al compromiso social con las personas con discapacidad física y orgánica de la Región de Murcia y por ser un ejemplo en la adaptación de la normativa sobre accesibilidad en los desarrollos urbanísticos.

Cabe mencionar la existencia de:

- 10 aseos integrados en todas las zonas de servicios de hombres y mujeres
- 4 ascensores, para los 3 niveles de altura del centro comercial
- 5 rampas, para 2 niveles.
- 80 plazas de aparcamiento en el aparcamiento cubierto y 120 plazas en el exterior, próximas a los accesos
- No existen barreras arquitectónicas en el centro comercial ni en el aparcamiento.
- Servicio de préstamo gratuito de vehículos motorizados o de sillas de ruedas para facilitar la movilidad por el centro.
- Suelos antideslizantes en las zonas al aire libre para evitar pavimentos resbaladizos.

- Centro Comercial Artea: el Parque Comercial cuenta con un parking cerrado, reservado para personas con movilidad reducida. Además en todo el aparcamiento, tanto en superficie como cubierto, existen plazas destinadas a discapacitados y con ancho especial para personas que lo necesiten (embarazadas, ancianos, familias con hijos...) En cada núcleo de aseos se dispone de aseos adaptados para discapacitados, contando cada uno con una alarma conectada con PPS para avisos en caso de emergencia.

El centro también cuenta con rampas de acceso y ascensores con el ancho adecuado, para la comunicación entre plantas y entre los servicios al cliente que ofrece el centro comercial, existen sillas de ruedas a disposición de quienes lo precisen.

PATROCINIO Y ACCIÓN SOCIAL

Metrovacesa considera los centros comerciales como verdaderos motores del progreso económico de su entorno y como un medio muy eficaz de integración dentro del tejido social. Por este motivo, son el núcleo principal de las iniciativas sociales que desarrolla Metrovacesa y que incluyen acciones sociales, apoyo al discapacitado, acciones deportivas y acciones culturales.

De forma general, el programa de acciones y eventos de Metrovacesa en sus Centros Comerciales se agrupa en tres causas fundamentales y se despliega ocho acciones particulares:

- Causa 1: EL ENTORNO

Lograr que el público adquiera conocimientos, valores y habilidades prácticas para participar de manera responsable y eficaz en la prevención y solución de los problemas ambientales.

- Causa 2: CULTURA

Fomentar los hábitos lectores de los clientes más pequeños dando a conocer diferentes fuentes de información y transmitiendo a los niños lo divertido que puede ser un libro.

Fomentar el deporte exponiendo los beneficios saludables que ésta práctica aporta.

Concienciar al público de la importancia de la educación vial a través de la difusión de normas básicas relacionadas con la circulación de vehículos.

Fomentar las nuevas tecnologías incidiendo en el público de la Tercera Edad.

- Causa 3: SOCIAL

Fomentar la tolerancia, el respeto, la ayuda a los más desfavorecidos, la convivencia y la no violencia.

Dar a conocer entre los trabajadores del Centro y los clientes nociones básicas de Primeros Auxilios.

Concienciar al público del Centro de la importancia de la labor de los cuerpos y fuerzas de Seguridad del Estado que velan por nuestra seguridad.

Ensalzar la labor de la mujer trabajadora en el mundo de hoy en día y agradecer el esfuerzo que cada día hacen millones de mujeres que compatibilizan trabajo y hogar.

A continuación resumimos las acciones más importantes llevadas a cabo por el Grupo en su búsqueda de aportar mejoras sociales a la población cercana a los centros comerciales que gestiona y aportar riqueza cultural.

C. COM.	CAUSA	ACCIONES
TresAguas	ENTORNO	La Casa Eficiente Instalación en el mall de "La Casa Eficiente", acción promovida por Tresaguas y esponsorizada por Unión Fenosa que tiene por objeto acercar a los ciudadanos diversos hábitos de comportamiento en el hogar que conducen al ahorro de agua, luz y gas
Artea	ENTORNO	Artea Natura Con motivo de la Obtención de la Certificación ISO 14001:2004 se organizó un evento para sensibilizar a todos los clientes internos y externos de la importante labor que tiene cada ciudadano en la estrategia energética de su entorno.

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES
TresAguas	CULTURA	Fomento de la lectura entre los más jóvenes
		Ubicación de un espacio como “Rincón de la Lectura”
		Contacto con el Ministerio de Educación y Cultura para fomentar su campaña de Plan de Fomento de la Lectura con el eslogan “Leer te da más” y con las bibliotecas municipales de Alcorcón para el préstamo de libros
TresAguas	CULTURAL	Organización de “Cuentacuentos”
		Implantación un sistema de reciclaje de libros
		Organización de un Campeonato de Duatlon
TresAguas	CULTURAL	Fomento del deporte
		Organización, junto al Gimnasio Virgin, unas jornadas del deporte para que los clientes puedan desarrollar en un espacio público actividades deportivas de todo tipo

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES
Habaneras	CULTURAL	Colaboraciones CC y FFSS del Estado y Locales
Habaneras	CULTURAL	Acerca las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado al ciudadano de tal forma que conozca cual es la labor de estas organizaciones y como la desarrollan
Habaneras	CULTURAL	Menciones honoríficas y reconocimientos al equipo de seguridad del Centro
Habaneras	CULTURAL	Agradecimientos oficiales y menciones honoríficas por parte de la Comandancia de la Guardia Civil de Torreveja
Habaneras	CULTURAL	Diploma honorífico a la dirección del Centro Comercial por parte de la Policía Nacional de Alicante
Habaneras	CULTURAL	Colaboraciones Ayuntamiento Torreveja
Habaneras	CULTURAL	Juegos Deportivos Escolares
Habaneras	CULTURAL	Patrocinio equipo de Balonmano de Torreveja
Habaneras	CULTURAL	Patronato de Habaneras de Torreveja (Coral Francisco Vallejo)
Habaneras	CULTURAL	Patrocinio de la Cabalgata de Reyes
Habaneras	CULTURAL	Colaboración Concejalía de Deporte para la contratación de deportistas profesionales torrevejenses en locales de Habaneras en horarios especiales para favorecer su desarrollo

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES
Habaneras	CULTURAL	Colaboraciones Ayuntamiento Torrevieja Colaboración con la publicación turística local La Marina Colaboración con la Página Web Municipal Torrevieja.net
La Vital	CULTURAL	Patrocinio del concurso de Carteles de Fallas de la Junta Local Fallera de Gandia y de Maquetas Infantiles Falleras Aportación económica de los premios y comunicación de ambos concursos
La Vital	CULTURAL	Colaboración con La asociación juvenil de Gandia Ayuda para la impresión de agendas escolares, que se repartieron gratuitamente a todos los estudiante de educación secundaria de Gandia Aprovisionamientos de equipamiento al voluntariado ecológico

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES
Thader	CULTURAL	Convención con la Universidad de Murcia Celebración de la II Edición del Concurso de Relato Corto Thader-Universidad de Murcia, destinado a los universitarios que optaron por una beca Erasmus para ayudarles económicamente en su estancia en el extranjero y fomentar la actividad literaria entre l
Thader	CULTURAL	Convenio con el museo Salzillo y con el Museo Ramón Gaya Aportación de 10.000€ a la producción de una guía de alta calidad ilustrada con imágenes de obra expuesta, para los visitantes del Museo Salzillo Patrocinio de la producción de 1.000 ejemplares del primer libro de la entidad dirigido al público infantil
La Maquinista	CULTURAL	Patrocinio Deportivo Patrocinio de los equipos de la escuela de futbol base de la Unión Deportiva San Andrés, principal institución deportiva del Distrito, mediante la inserción del logotipo de La Maquinista en el equipamiento completo del equipo así como la instalación de varias vallas publicitarias en el campo de futbol.

(continuación)

C. COM.	CAUSA		ACCIONES
La Maquinista	CULTURAL	Patrocinio Deportivo	Patrocinio de las distintas actividades que llevan a cabo.
La Maquinista	CULTURAL	Patrocinio	Patrocinio de varias Asociaciones de distinta índole, como la Asociación de Jubilados de Bomberos de Barcelona en su lotería de Navidad, Revista de los Mossos d'Esquadra y la Revista de la Policía Local de Barcelona.
El Saler	CULTURAL	Colaboración municipal	Aparición del C.C. en el Llibret de Fallas (4 fallas más cercanas al C.C.) a cambio de aportación económica
El Saler	CULTURAL	Colaboración deportiva	Aportación de 500€ para la compra del material necesario para el equipo de fútbol del C.C.

(continuación)

C. COM.	CAUSA		ACCIONES
Artea	CULTURAL	Patrocinio Deportivo	Patrocinador principal del Equipo de Rugby Patrocinador oficial del Club femenino del Athletic de Bilbao. Patrocinio del Trofeo Escuela José Luis Ugarte de Vela. Acuerdo de colaboración con el Club de Baloncesto de Leioa. El Club mantiene batiendo un número aproximado de 200 niños
Artea	CULTURAL	Patrocinio	El Patrocinio consiste en la organización y realización del acto de entrega de Premios. El objetivo es fomentar las relaciones con las instituciones, e integrarse en el entorno, Artea colabora en el Concurso de Redacción sobre la Igualdad dirigido a niños de 11 a 14 años de Vizcaya. A petición de la Asociación Artea se cede un espacio en Galería para que puedan captar nuevos donantes

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES
TresAguas	SOCIAL	Promoción de la Seguridad Vial Pruebas de selección de los candidatos que representan Alcorcón Pruebas finales de la Comunidad de Madrid
TresAguas	SOCIAL	Día de la Mujer Trabajadora Reconocer y agradecer el papel de la mujer trabajadora en la sociedad actual
TresAguas	SOCIAL	"Héroes de hoy en día" Acercar las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado al ciudadano de tal forma que conozca cual es la labor de estas organizaciones y como la desarrollan Dar a conocer los esfuerzos, desvelos y sacrificios de los Cuerpos de Seguridad del Estado para que el ciudadano los aprecie y valore Que los niños respeten y admiren a los verdaderos "Héroes de la Sociedad"
TresAguas	SOCIAL	Discapacitados: Donación Entrega al Club de Amigos de Personas con Síndrome de Down de Alcorcón una donación de 3.000€

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES
Habaneras	SOCIAL	Niños Saharauis Colaboración con organización perteneciente al movimiento "Vacaciones en Paz" para que los niños saharauis pasen el verano con familias de la Vega Baja
Habaneras	SOCIAL	Héroes de hoy en día Dar a conocer los esfuerzos, desvelos y sacrificios de los Cuerpos de Seguridad del Estado para que el ciudadano los aprecie y valore
La Vital	SOCIAL	Patrocinador oficial del Club de Natación Aportación económica anual y financiación del torneo de verano y artículos de merchandising
La Vital	SOCIAL	Colaboración con la Cruz Roja de Gandia Recogida de juguetes que no fueran bélicos, violentos o sexistas
La Vital	SOCIAL	Colaboración con el preventivo infantil de Gandia Donación económica
La Vital	SOCIAL	Colaboración con la Asociación de enfermos de Gandia Donación económica

(continuación)

C. COM.	CAUSA		ACCIONES
El Saler	SOCIAL	Feria del Voluntariado	Creación de una “zona solidaria” para que las ONG dispusieran stands Donación de 200 euros a cada ONG participante
El Saler	SOCIAL	Héroes de hoy en día	Acercar las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado al ciudadano de tal forma que conozca cual es la labor de estas organizaciones y como la desarrollan Dar a conocer los esfuerzos, desvelos y sacrificios de los Cuerpos de Seguridad del Estado para que el ciudadano los aprecie y valore Que los niños respeten y admiren a los verdaderos Héroes de la Sociedad
El Saler	SOCIAL	Colaboración con ONG	Cesión de espacios gratuitos a distintas ONG; Cruz Roja, Protección Civil, Unicef, Asociación Refugiocan, Asociación de Esclerosis Múltiple, Ong Plan, Médicos sin Fronteras, Bomberos de Valencia, etc.

(continuación)

C. COM.	CAUSA		ACCIONES
Thader	SOCIAL	Proyecto Tortuga Mora	Reforestación de la zona afectada por un incendio en 2004 en la Sierra de Almenara y la recuperación de la reserva biológica “Las Cumbres de la Galera”
Thader	SOCIAL	Colaboración con ONG	Colaboraciones y/o donaciones económicas a distintas ONGs: Cruz Roja, Asociación Española de Transplantados, Cáritas, Abre los Ojos y Sociedad Murciana de Ciencias de la Salud.
Artea	SOCIAL	Colaboración con la Asociación de Acogida de Niños Bielorrusos (ACOB)	Organización de actividades para niños bielorrusos afectados por el desastre de Chernobyl que son acogidos por familias de ACOBI
Artea	SOCIAL	Colaboración con la Asociación PKU del País Vasco y OTM	Colaboración en acciones organizadas para los niños afectados por fenilcetonuria y otros trastornos metabólicos
Artea	SOCIAL	Colaboración con la Cruz Roja	Cesión de espacio para que las personas puedan informarse y prestar su ayuda a la asociación

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES	
Artea	SOCIAL	Colaboración con el Banco de Alimentos de Vizcaya	Cesión de espacios para almacenamiento de alimentos
Artea	SOCIAL	Colaboración con la Asociación de Amas de Casa de Vizcaya	Colaboración con las fiestas que organiza la Asociación anualmente
Artea	SOCIAL	Colaboración con Aldeas Infantiles SOS	Cesión de espacio para que las personas puedan informarse y prestar su ayuda a la asociación
Artea	SOCIAL	Colaboración con la Asociación de Enfermos y Transplantados de Corazón y Pulmón del País Vasco (ATCORE)	Cesión de espacio para que se puedan captar nuevos donantes.

(continuación)

C. COM.	CAUSA	ACCIONES	
La Maquinista	SOCIAL	Colaboración con la Asociación de Minusválidos de Barcelona (Amiba)	Patrocinio de certamen literario Organización de jornada de sensibilización
La Maquinista	SOCIAL	Colaboración con Icaria Iniciativas Gráficas	Compra de material a la imprenta, que emplea únicamente a personas con discapacidad psíquica
La Maquinista	SOCIAL	Colaboración con varias asociaciones y publicaciones	Colaboración con las Asociación de Jubilados de Bomberos de Barcelona, con la Revista de mossos d'Esquadra y con la revista de la Policía Local de Barcelona.

En el área de Promoción de Viviendas también se han llevado a cabo numerosas iniciativas en acción social y patrocinios:

DELEGACIÓN	ACCIÓN / PATROCINIO		PRESUPUESTO
Almería	Síndrome de Down	Colaboración junto Popular TV para un programa de recaudación de fondos	3.000 €
	Centro de Mayores de el Parador	Patrocinio de un vehículo de transporte de personas mayores	3.000 €
Alicante	Hoguera José Ángel Guirao	Aportación económica	8.000 €
	Hoguera Parque de las Avenidas	Aportación económica	4.500 €
	Hoguera Benito Pérez Galdós	Aportación económica	3.000 €
	Hoguera Hernán Cortes	Aportación económica	4.000 €
Sevilla	Equipo Atletismo de Algeciras	Aportación económica	45.000 €
	Carpa del Carnaval de Algeciras	Aportación económica	14.000 €

(continuación)

DELEGACIÓN	ACCIÓN / PATROCINIO		PRESUPUESTO
Murcia	Fiestas El Puntal	Aportación a las fiestas populares de Junio de la pedanía El Puntal	300 €
Málaga	Proyecto Hombre	Patrocinio del III Torneo de Golf Pro-am Miguel Ángel Jiménez a beneficio de Proyecto Hombre	3.000 €
Costa del Sol	Campeonato Vela Sotogrande	Patrocinio del Campeonato de Vela en Sotogrande organizado por el Club Náutico	30.000 €
	Campeonato Nacional de Saltos	Patrocinio del Campeonato nacional de saltos en el Club Hípico de Montemayor	12.000 €

(continuación)

DELEGACIÓN	ACCIÓN / PATROCINIO	PRESUPUESTO
Valladolid	Aula Cultura-Club de Balonmano	Publicidad en equipamiento deportivo del Club de Balonmano Aula Cultural 1.200 €
	UNICEF	Patrocinio de un Torneo de Golf UNICEF en las instalaciones de Aldeamayor Golf 1.500 €
	Colaboración con medios de comunicación	Acción en Cine Roxy junto el periódico El Día de Valladolid, en Navidades y para niños 1.500 €
Cataluña	Campeonato Europa Boxeo en Torredembarra	Patrocinio del campeonato 6.000 €
	Trofeo Conde Godó	Stand en village del Club en el Trofeo Conde Godó para venta de promoción de viviendas 11.775 €

El Área de Diversificación/Expansión también ha llevado a cabo actuaciones voluntarias en este sentido a lo largo de 2007, con especial mención a la creación de la Fundación “Gran Europa”, a través la empresa Pegesa (50% Metrovacesa) especializada en naves y plataformas logísticas.

Esta Fundación persigue fines sociales de interés general, apreciados y valorados por el Patronato según las circunstancias históricas del momento, poniendo especial relieve en la cooperación al desarrollo, la atención a personas en riesgo de exclusión y la promoción de la educación, el humanismo, la cultura, la protección del medio ambiente, la formación profesional, la investigación científica y el desarrollo tecnológico.

Por último señalar que en Aparcamientos Públicos se han llevado a cabo acciones de índole social que se caracterizan por su carácter innovador. Así, se han prestado nuevos servicios, como por ejemplo:

- Servicio de préstamo gratuito de bicicletas y paraguas.
- Acuerdo de donación de 2.400 horas de aparcamiento al Hospital Universitario la Paz para apoyar el fomento de la donación de órganos y sangre.
- Estacionamiento gratuito, en el Aparcamiento Sollube, a los padres que acuden cada día a dejar a sus hijos en la guardería del edificio.

<< *sumario*

cap. 8



Tabla de contenidos GRI G3

Tabla de enfoques de gestión GRI G3

Tabla de indicadores GRI G3

Autoevaluación y GRI Checked

Anexos

CONTENIDOS GRI G3

1	ESTRATEGIA Y ANÁLISIS	PÁGINAS DEL INFORME
1.1	Declaración del máximo responsable de la toma de decisiones de la organización sobre la relevancia de la sostenibilidad para la organización y su estrategia	7 y 8
1.2	Descripción de los principales impactos, riesgos y oportunidades	32-34
2	PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN	PÁGINAS DEL INFORME
2.1	Nombre de la organización	19
2.2	Principales marcas, productos y/o servicios	23 y 24
2.3	Estructura operativa de la organización, incluidas las principales divisiones, entidades operativas, filiales y negocios conjuntos (JVs)	19-24
2.4	Localización de la sede principal de la organización	19
2.5	Número de países en los que opera la organización y nombre de los países en los que desarrolla actividades significativas o los que sean relevantes específicamente con respecto a los aspectos de sostenibilidad tratados en la memoria	19 y 92
2.6	Naturaleza de la propiedad y forma jurídica	19
2.7	Mercados servidos (incluyendo el desglose geográfico, los sectores que abastece y los tipos de clientes/beneficiarios)	19 y 92
2.8	Dimensiones de la organización informante, incluido: número de empleados, ventas netas (para organizaciones sector privado) o ingresos netos (para organizaciones sector público), capitalización total, desglosada en términos de deuda y patrimonio neto y cantidad de productos o servicios prestados	25, 49 y 50
2.9	Cambios significativos durante el periodo cubierto por la memoria en el tamaño, estructura y propiedad de la organización, incluidos; la localización de las actividades o cambios producidos en las mismas, y los cambios en la estructura del capital social y otros tipos de capital	26
2.10	Premios y distinciones recibidos durante el periodo informativo	99 y 105

3	PARÁMETROS DE LA MEMORIA	PÁGINAS DEL INFORME
3.1	Periodo cubierto por la información contenida en la memoria (por ejemplo, ejercicio fiscal, año natural)	14
3.2	Fecha de la memoria anterior más reciente (si la hubiere)	El Informe de RSC 2007 es el primero elaborado por la Sociedad
3.3	Ciclo de presentación de memorias (anual, bienal, etc.)	14
3.4	Punto de contacto para cuestiones relativas a la memoria o su contenido	14
3.5	Proceso de definición del contenido de la memoria, incluido: la determinación de la materialidad, la prioridad de los aspectos incluidos en la memoria y la identificación de los grupos de interés que se prevé que utilicen la memoria	15, 16 y 17
3.6	Cobertura de la memoria (p. ej. países, divisiones, filiales, instalaciones arrendadas, negocios conjuntos, proveedores)	14
3.7	Indicar la existencia de limitaciones del alcance o cobertura de la memoria	14
3.8	La base para incluir información en el caso de negocios conjuntos (joint ventures), filiales, instalaciones arrendadas, actividades subcontratadas y otras entidades que puedan afectar significativamente a la comparabilidad entre periodos y/o entre organizaciones	N.A. (ver Contenido 3.2)
3.9	Técnicas de medición de datos y bases para realizar los cálculos, incluidas las hipótesis y técnicas subyacentes a las estimaciones aplicadas en la recopilación de indicadores y demás información de la memoria	14
3.10	Descripción del efecto que pueda tener la reformulación de información perteneciente a memorias anteriores, junto con las razones que han motivado dicha reformulación	N.A. (la Memoria de RSC 2007 de Metrovacesa es la primera elaborada por la Sociedad)
3.11	Cambios significativos relativos a periodos anteriores en el alcance, la cobertura o los métodos de valoración aplicados en la memoria	N.A. (la Memoria de RSC 2007 de Metrovacesa es la primera elaborada por la Sociedad)
3.12	Tabla que indica la localización de los contenidos básicos en la memoria	Índice de la Memoria y Anexo sobre contenidos, enfoques de gestión e indicadores GRI
3.13	Política y práctica actual en relación con la solicitud de verificación externa de la memoria. Si no se incluye en el informe de verificación en la memoria de sostenibilidad, se debe explicar el alcance y la base de cualquier otra verificación externa existente	N.A. (los contenidos de la presente Memoria no han sido sometidos a una verificación externa independiente)

4	GOBIERNO, COMPROMISOS Y PARTICIPACIÓN GRUPOS INTERÉS	PÁGINAS DEL INFORME
4.1	La estructura de gobierno de la organización, incluyendo los comités del máximo órgano de gobierno responsable de tareas tales como la definición de la estrategia o la supervisión de la organización	36, 37y 38
4.2	Indicar si el presidente del máximo órgano de gobierno ocupa también un cargo ejecutivo	36
4.3	En aquellas organizaciones que tengan estructura directiva unitaria, se indicará el número de miembros del máximo órgano de gobierno que sean independientes o no ejecutivos	36
4.4	Mecanismos de los accionistas y empleados para comunicar recomendaciones o indicaciones al máximo órgano de gobierno	37
4.5	Vínculo entre la retribución de los miembros del máximo órgano de gobierno, altos directivos y ejecutivos (incluidos los acuerdos de abandono del cargo) y el desempeño de la organización (incluido su desempeño social y ambiental)	38
4.6	Procedimientos implantados para evitar conflictos de intereses en el máximo órgano de gobierno	41-42
4.7	Procedimiento de determinación de la capacitación y experiencia exigible a los miembros del máximo órgano de gobierno para poder guiar la estrategia de la organización en los aspectos sociales, ambientales y económicos	Informe de Gobierno Corporativo 2007, página 23
4.8	Declaraciones de misión y valores desarrolladas internamente, códigos de conducta y principios relevantes para el desempeño económico, ambiental y social, y el estado de su implementación	9, 10 y 11
4.9	Procedimientos del máximo órgano de gobierno para supervisar la identificación y gestión, por parte de la organización, del desempeño económico, ambiental y social, incluidos riesgos y oportunidades relacionadas, así como la adherencia o cumplimiento de los estándares acordados a nivel internacional, códigos de conducta y principios	39-42
4.10	Procedimientos para evaluar el desempeño propio del máximo órgano de gobierno, en especial con respecto al desempeño económico, ambiental y social	Informe de Gobierno Corporativo 2007, página 23
4.11	Descripción de cómo la organización ha adoptado un planteamiento o principio de precaución	39-42

(continúa)

(continuación)

4	GOBIERNO, COMPROMISOS Y PARTICIPACIÓN GRUPOS INTERÉS	PÁGINAS DEL INFORME
4.12	Principios o programas sociales, ambientales y económicos desarrollados externamente, así como cualquier otra iniciativa que la organización suscriba o apruebe	115-126
4,13	Principales asociaciones a las que pertenezca (tales como asociaciones sectoriales) y/o entes nacionales e internacionales a las que la organización apoya y; esté presente en los órganos de gobierno, participe en proyectos o comités, proporcione una financiación importante que exceda las obligaciones de los socios, tenga consideraciones estratégicas.	12
4.14	Relación de grupos de interés que la organización ha incluido	16 y 17
4.15	Base para la identificación y selección de grupos de interés con los que la organización se compromete	16 y 17
4.16	Enfoques adoptados para la inclusión de los grupos de interés, incluidas la frecuencia de su participación por tipos y categoría de grupos de interés	16 y 17
4.17	Principales preocupaciones y aspectos de interés que hayan surgido a través de la participación de los grupos de interés y la forma en la que ha respondido la organización a los mismos en la elaboración de la memoria	16 y 17

INFORMACIÓN SOBRE EL ENFOQUE DE GESTIÓN Y/O DIRECCIÓN

DIMENSIÓN ECONÓMICA		PÁGINAS
Desempeño económico		11 y 12
Presencia en el mercado		11 y 12
Impacto económico indirecto		11 y 12
DIMENSIÓN AMBIENTAL		PÁGINAS
Materiales		11
Energía		11
Agua		11
Biodiversidad		N.A. (ver tabla indicadores GRI, EN11 y EN12)
Emisiones, vertidos y residuos		11 / EN16-EN23
Productos y servicios		11
Cumplimiento normativo		11
Transporte		N.A. Los impactos medioambientales ligados al transporte de productos no son significativos
Aspectos generales		11

DIMENSIÓN SOCIAL - PRÁCTICAS LABORALES Y ÉTICA EN EL TRABAJO**PÁGINAS**

Empleo	11
Relación Empresa/Trabajadores	12 / LA4
Salud y Seguridad en el trabajo	12
Formación y Educación	12
Diversidad e Igualdad de oportunidades	12

DIMENSIÓN SOCIAL - DERECHOS HUMANOS**PÁGINAS**

Prácticas de inversión y aprovisionamientos	12 y 13 / HR1
No discriminación	12 y 13 / HR4
Libertad de Asociación y Convenios Colectivos	12 y 13 / HR5
Abolición de la Explotación Infantil	12 y 13 / HR6
Prevención del trabajo forzoso y obligatorio	12 y 13 / HR7
Prácticas de Seguridad	N.A. Metrovacesa desarrolla sus actividades en el ámbito de la Unión Europea
Derechos de los indígenas	N.A. Metrovacesa desarrolla sus actividades en el ámbito de la Unión Europea

DIMENSIÓN SOCIAL - SOCIEDAD	PÁGINAS DEL INFORME
Comunidad	13
Corrupción	12 y 13
Política Pública	12 / SO5
Comportamiento de Competencia Desleal	12 y 13
Cumplimiento normativo	12 y 13

DIMENSIÓN SOCIAL - RESPONSABILIDAD DE PRODUCTO	PÁGINAS DEL INFORME
Salud y Seguridad del Cliente	13
Etiquetado de Productos y Servicios	13
Comunicaciones de Marketing	13
Privacidad del Cliente	13
Cumplimiento normativo	13

N.A. No Aplicable / Non Applicable

N.D. No Disponible / Non Available

INDICADORES GRI G3

INDICADORES DE DESEMPEÑO ECONÓMICO		TIPO	PÁGINAS DEL INFORME
EC1	Valor económico directo generado y distribuido, incluyendo ingresos, costes de explotación, retribución a empleados, donaciones y otras inversiones en la comunidad, beneficios no distribuidos y pagos a proveedores de capital y a gobiernos.	C	25
EC2	Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades para las actividades de la organización debido al cambio climático.	C	93-97
EC3	Cobertura de las obligaciones de la organización debidas a programas de beneficios sociales.	C	61-62
EC4	Ayudas financieras significativas recibidas de gobiernos.	C	N.D.
EC6	Política, prácticas y proporción de gasto correspondiente a proveedores locales en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.	C	86
EC7	Procedimientos para la contratación local y proporción de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas .	C	La Política de Metrovacesa es la de gestionar los negocios a través de personas procedentes de los distintos territorios donde opera, prueba de ello es que los distintos responsables internacionales son oriundos de los países donde desarrollan sus actividades
EC8	Desarrollo e impacto de las inversiones en infraestructuras y los servicios prestados principalmente para el beneficio público mediante compromisos comerciales, pro bono, o en especie .	C	119-125

INDICADORES DEL DESEMPEÑO AMBIENTAL		TIPO	PÁGINAS DEL INFORME
EN1	Materiales utilizados, por peso o volumen.	C	107-110
EN2	Porcentaje de los materiales utilizados que son materiales valorizados.	C	N.D.
EN3	Consumo directo de energía desglosado por fuentes primarias.	C	N.A. El consumo directo de energía de Metrovacesa con respecto al consumo indirecto a través de energía eléctrica no es significativo
EN4	Consumo indirecto de energía desglosado por fuentes primarias.	C	109
EN8	Captación total de agua por fuentes.	C	109 Con respecto al consumo en oficinas propias, el 100% del consumo proviene de la red pública
EN11	Descripción de terrenos adyacentes o ubicados dentro de espacios naturales protegidos o de áreas de alta biodiversidad no protegidas. Indíquese la localización y el tamaño de terrenos en propiedad, arrendados, o que son gestionados de alto valor en biodiversidad en zonas ajenas a áreas protegidas.	C	Ninguna de las instalaciones de Metrovacesa se encuentra situada en zonas de alta biodiversidad o espacios naturales protegidos
EN12	Descripción de los impactos más significativos en la biodiversidad en espacios naturales protegidos o en áreas de alta biodiversidad no protegidas, derivados de las actividades, productos y servicios en áreas protegidas y en áreas de alto valor en biodiversidad en zonas ajenas a las áreas protegidas.	C	Ninguna de las instalaciones de Metrovacesa se encuentra situada en zonas de alta biodiversidad o espacios naturales protegidos
EN16	Emisiones totales, directas e indirectas, de gases de efecto invernadero, en peso.	C	N.D.
EN17	Otras emisiones indirectas de gases de efecto invernadero, en peso.	C	N.D.

(continúa)

(continuación)

INDICADORES DEL DESEMPEÑO AMBIENTAL		TIPO	PÁGINAS DEL INFORME
EN19	Emisiones de sustancias destructoras de la capa ozono, en peso.	C	N.A. Dadas las actividades desarrolladas por Metrovacesa, las emisiones de estas sustancias no son significativas
EN20	NOx, SOx y otras emisiones significativas al aire por tipo y peso.	C	N.A. Dadas las actividades desarrolladas por Metrovacesa, las emisiones de estas sustancias no son significativas
EN21	Vertidos totales de aguas residuales, según su naturaleza y destino.	C	El 100% de las aguas residuales generadas por las actividades de Metrovacesa son de carácter sanitario y van a parar a redes públicas de saneamiento
EN22	Peso total de residuos gestionados, según tipo y método de tratamiento.	C	109
EN23	Número total y volumen de los derrames accidentales más significativos.	C	N.A. No se han producido derrames accidentales significativos
EN26	Iniciativas para mitigar los impactos ambientales de los productos y servicios, y grado de reducción de ese impacto.	C	105-113
EN27	Porcentaje de productos vendidos, y sus materiales de embalaje, que son recuperados al final de su vida útil, por categorías de productos.	C	N.A. Metrovacesa no vende productos susceptibles de ser embalados
EN28	Coste de las multas significativas y número de sanciones no monetarias por incumplimiento de la normativa ambiental.	C	42 No se han producido

INDICADORES DEL DESEMPEÑO SOCIAL		TIPO	PÁGINAS DEL INFORME
PRÁCTICAS LABORALES			
LA1	Desglose del colectivo de trabajadores por tipo de empleo, por contrato y por región.	C	49-50
LA2	Número total de empleados y rotación media de empleados, desglosados por grupo de edad, sexo y región.	C	51-52
LA4	Porcentaje de empleados cubiertos por un convenio colectivo.	C	67
LA5	Período(s) mínimo(s) de preaviso relativo(s) a cambios organizativos, incluyendo si estas notificaciones son especificadas en los convenios colectivos.	C	Si bien no existe un periodo definido formalmente, Metrovacesa tiene el compromiso de informar de forma adecuada y con suficiente antelación todo cambio organizativo en la Sociedad que pueda afectar de forma significativa a sus empleados
LA7	Tasas de absentismo, enfermedades profesionales, días perdidos y número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo por región.	C	65, 66 y 67
LA8	Programas de educación, formación, asesoramiento, prevención y control de riesgos que se apliquen a los trabajadores, a sus familias o a los miembros de la comunidad en relación con enfermedades graves.	C	60, 62-65, 122-124
LA10	Promedio de horas de formación al año por empleado, desglosado por categoría de empleado.	C	60
LA13	Composición de los órganos de gobierno corporativo y plantilla, desglosado por sexo, grupo de edad, pertenencia a minorías y otros indicadores de diversidad.	C	36-38 e IGC
LA14	Relación entre salario base de los hombres con respecto al de las mujeres, desglosado por categoría profesional.	C	1:1 La política salarial de Metrovacesa garantiza que no se produzcan discriminaciones de género en cuanto a la retribución base de sus empleados por cargo de responsabilidad

INDICADORES DEL DESEMPEÑO SOCIAL

TIPO

PÁGINAS DEL INFORME

DERECHOS HUMANOS

HR1	Porcentaje y número total de acuerdos de inversión significativos que incluyan cláusulas de derechos humanos o que hayan sido objeto de análisis en materia de derechos humanos.	C	Hasta la fecha, Metrovacesa siempre ha desarrollado sus acuerdos de inversión en países pertenecientes a la Unión Europea, donde Los riesgos por aspectos relacionados con los derechos humanos no son significativos
HR2	Porcentaje de los principales distribuidores y contratistas que han sido objeto de análisis en materia de derechos humanos, y medidas adoptadas como consecuencia.	C	N.D.
HR4	Número total de incidentes de discriminación y medidas adoptadas.	C	No se han producido
HR5	Actividades de la compañía en las que el derecho a libertad de asociación y de acogerse a convenios colectivos puedan correr importantes riesgos, y medidas adoptadas para respaldar estos derechos.	C	Dado el tipo de actividades y el ámbito geográfico donde se desarrollan, Metrovacesa no ha identificado actividades con estos riesgos
HR6	Actividades identificadas que conllevan un riesgo potencial de incidentes de explotación infantil, y medidas adoptadas para contribuir a su eliminación.	C	Dado el tipo de actividades y el ámbito geográfico donde se desarrollan, Metrovacesa no ha identificado riesgos significativos en relación con estos aspectos
HR7	Operaciones identificadas como de riesgo significativo de ser origen de episodios de trabajo forzado o no consentido, y las medidas adoptadas para contribuir a su eliminación.	C	Dado el tipo de actividades y el ámbito geográfico donde se desarrollan, Metrovacesa no ha identificado riesgos significativos en relación con estos aspectos

INDICADORES DEL DESEMPEÑO SOCIAL		TIPO	PÁGINAS DEL INFORME
SOCIEDAD			
SO1	Naturaleza, alcance y efectividad de programas y prácticas para evaluar y gestionar los impactos de las operaciones en las comunidades, incluyendo entrada, operación y salida de la empresa .	C	32-34
SO2	Porcentaje y número total de unidades de negocio analizadas con respecto a riesgos relacionados con la corrupción.	C	32-34
SO3	Porcentaje de empleados formados en las políticas y procedimientos anti-corrupción de la organización.	C	60
SO4	Medidas tomadas en respuesta a incidentes de corrupción.	C	Durante el ejercicio 2007, Metrovacesa no ha identificado ningún incidente en este sentido
SO5	Posición en las políticas públicas y participación en el desarrollo de las mismas y de actividades de “lobbying”.	C	Metrovacesa no tiene una política definida al respecto, cada caso se analiza de forma individual y siempre en el marco del cumplimiento legal vigente, haciéndose valer de las organizaciones sectoriales de las que forma parte para expresar su opinión
SO8	Valor monetario de sanciones y multas significativas y número total de sanciones no monetarias derivadas del incumplimiento de las leyes y regulaciones.	C	43 No se han producido

INDICADORES DEL DESEMPEÑO SOCIAL		TIPO	PÁGINAS DEL INFORME
RESPONSABILIDAD DEL PRODUCTO			
PR1	Fases del ciclo de vida de los productos y servicios en las que se evalúan, para en su caso ser mejorados, los impactos de los mismos en la salud y seguridad de los clientes, y porcentaje de categorías de productos y servicios significativos sujetos a tales procedimientos de evaluación.	C	76
PR3	Tipos de información sobre los productos y servicios que son requeridos por los procedimientos en vigor y la normativa, y porcentaje de productos y servicios sujetos a tales requerimientos informativos.	C	76 La información suministrada por Metrovacesa a los clientes de sus promociones es muy superior a la legalmente establecida, lo cuál proporciona a los futuros compradores documentación detallada de cara a tomar una decisión
PR6	Programas de cumplimiento de las leyes o adhesión a estándares y códigos voluntarios mencionados en comunicaciones de marketing, incluidos la publicidad, otras actividades promocionales y los patrocinios.	C	N.D.
PR9	Coste de aquellas multas significativas fruto del incumplimiento de la normativa en relación con el suministro y el uso de productos y servicios de la organización.	C	43 No se han producido

C Indicador GRI G3 Central / Core indicator

A Indicador GRI G3 Adicional

N.D. Indicador No Disponible / Non Available indicator

N.A. Indicador No Aplicable a las actividades de Metrovacesa / Non Applicable indicator

IGC Informe de Gobierno Corporativo

AUTOEVALUACIÓN Y GRI CHECKED

La presente Memoria de Responsabilidad Social Corporativa de Metrovacesa ha sido elaborada de acuerdo con las directrices de la Guía de Elaboración de Memorias de Sostenibilidad de GRI, publicada en 2006 y conocida como G3, en su **nivel de aplicación B**.

Asimismo, **este nivel ha sido corroborado por Global Reporting Initiative** a través de su proceso de revisión previo a la publicación de esta Memoria.



Report Application Levels

		2002 In Accordance	C	C+	B	B+	A	A+
Mandatory	Self Declared				✓			
	Third Party Checked			Report Externally Assured		Report Externally Assured		Report Externally Assured
	GRI Checked							