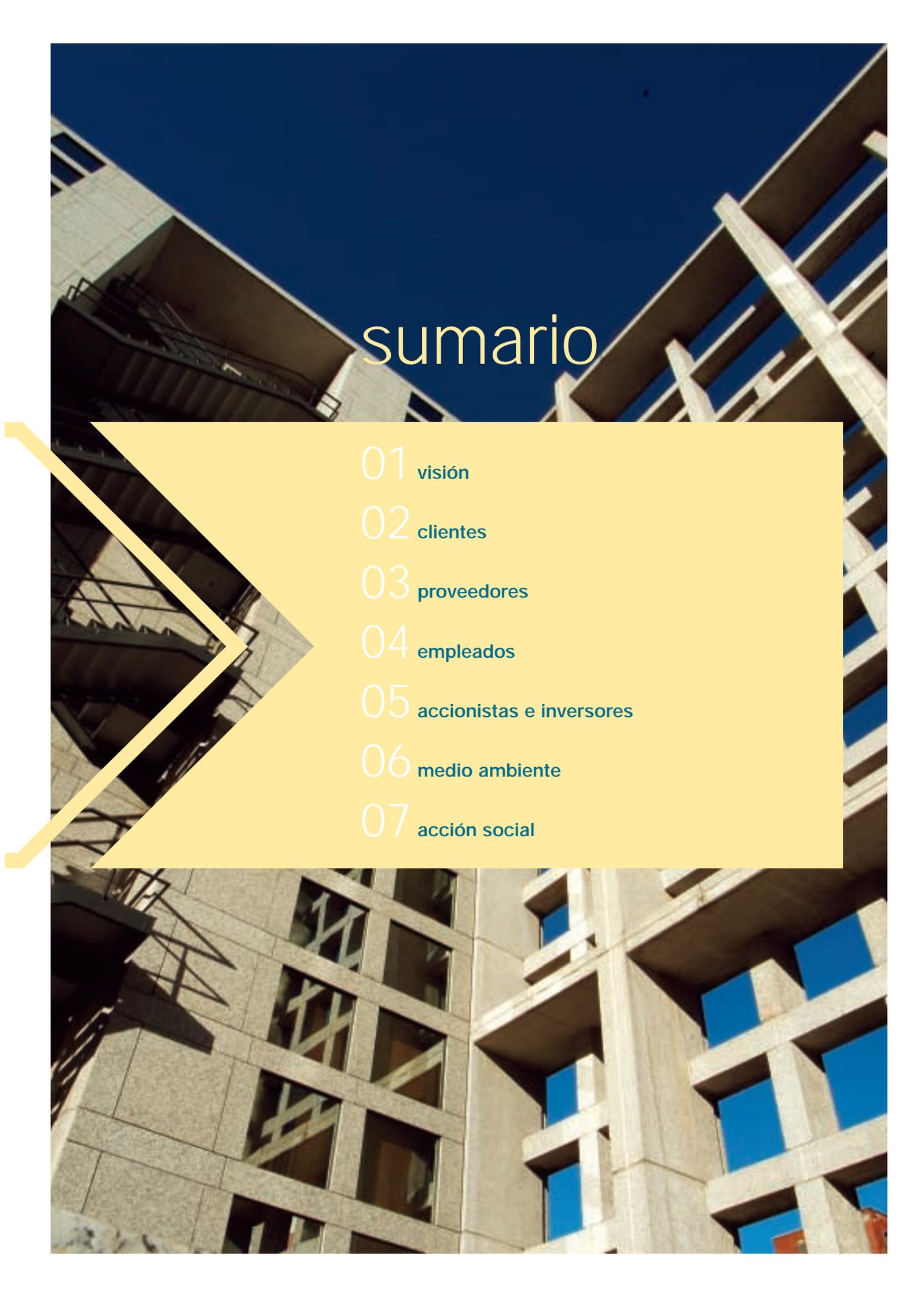




informe anual
2004
responsabilidad social
corporativa

20
04

informe anual de
responsabilidad
social
corporativa



sumario

01 **visión**

02 **clientes**

03 **proveedores**

04 **empleados**

05 **accionistas e inversores**

06 **medio ambiente**

07 **acción social**

METROVACESA, desde su creación en 1989, ha ido aumentando su implicación en todos los aspectos de la entidad relacionados con la integración en la sociedad y la sostenibilidad de su entorno. La apuesta por la responsabilidad social es una prioridad en la estrategia llevada a cabo por la compañía, integrando en ella a cada uno de los grupos de interés.

visión de la RSC de Metrovacesa



El objetivo principal es ser una empresa completamente respetuosa con su entorno. Este objetivo se lleva a cabo mediante crecimiento, eficacia y a través de una cultura empresarial sostenible, poniendo en marcha nuevas iniciativas sociales y perfeccionando las ya instaladas hasta ahora.

El compromiso con la sociedad implica también compromiso medioambiental. El respeto al medio ambiente está cada vez más presente en todas las áreas de negocio de la empresa, promoviendo una cultura medioambiental respetuosa y minimizando los recursos energéticos y naturales se convertirá en el medio para alcanzar un desarrollo social óptimo.

■ VALORES CORPORATIVOS

Metrovacesa, para llevar a cabo la Responsabilidad Social, basa sus actividades y comportamientos en una serie de **valores corporativos**. Estos valores se pueden desglosar en éticos y profesionales.

Valores éticos

- **Transparencia e integridad:** La gestión transparente, el cumplimiento de los compromisos y la aplicación del sentido ético en todas las actuaciones de Metrovacesa transmiten confianza a los clientes y accionistas y a la sociedad en general.
- **Excelencia:** Estar entre los mejores obliga a Metrovacesa a contar con los mejores profesionales, capaces de utilizar con rigor y eficiencia los recursos y alcanzar un alto nivel de calidad en todo lo que hacemos.
- **Desarrollo capital humano y profesional:** Las políticas de los recursos humanos influyen en las personas que componen la organización con programas de formación, adaptación y comunicación.
- **Coraje:** El logro de los objetivos de Metrovacesa requiere esfuerzo diario, persistencia, espíritu de lucha y una actitud optimista.
- **Responsabilidad:** Compromiso con los grupos de interés para cumplir los objetivos fijados.
- **Orientación a las personas:** Las personas son el principal activo. Respetar la diversidad de caracteres y opiniones, promover el desarrollo profesional y personal y fomentar la participación e integración de las personas, se constituyen como ejes de la operativa diaria de Metrovacesa.
- **Compromiso con la Compañía:** Todos los empleados reman con el mismo rumbo, apoyándose y aportando lo mejor de cada uno de ellos en la búsqueda del éxito común, y viviendo los logros y problemas de la compañía como parte de un mismo equipo.

Valores profesionales

- **Liderazgo:** Contando con la profesionalidad y valores de los empleados se pretende mantener la posición de liderazgo obtenida por la compañía.
- **Innovación:** Metrovacesa cuenta con una vocación de líderes que exige ser creativos, marcar la pauta en su entorno y anticiparse al futuro, evitando conformarse con lo que hasta ahora ha funcionado y fomentando la iniciativa y la pérdida del temor al error.
- **Orientación al cliente y su satisfacción:** El cliente es el pilar más importante de la empresa, por ello hay que saber escuchar sus reclamaciones y aportar soluciones, siempre intentando adaptarnos a sus necesidades.
- **Eficiencia:** Optimizando la gestión interna y la gestión con los clientes, apoyándonos en nuestra experiencia profesional y en las tecnologías de la información.

A través de su actividad económica Metrovacesa se compromete con la sociedad a potenciar el desarrollo y defensa de los derechos humanos y cumplir con las

leyes: compromiso de no explotación de menores, compromiso de ahorro energético, etc.

■ **NORMATIVA SOCIAL**

Metrovacesa cuenta con unos reglamentos y códigos que regulan algunos de sus ámbitos de actuación, orientados a regular sus normas de funcionamiento y reforzar la integridad corporativa y la actitud ética de sus miembros. Todos ellos se encuentran disponibles en la web corporativa: www.metrovacesa.com.

Estatutos sociales

Metrovacesa SA es una sociedad mercantil española domiciliada en Madrid, Plaza de Carlos Trias Bertrán, nº 7, y de duración indefinida, se rige por lo establecido en los Estatutos y las disposiciones legales en cada momento vigentes.

Los Estatutos fueron actualizados por última vez el 12 de julio de 2004.

Reglamento Junta General

Se encarga de regular el funcionamiento correcto de las Juntas Generales, los componentes y facultades de los mismos.

Este Reglamento está aprobado el 31 de mayo de 2004 y la última actualización se llevó a cabo el día 29 de enero de 2005.

Reglamento del Consejo de Administración

El Reglamento tiene por objeto establecer los principios de actuación del Consejo de Administración de Metrovacesa, las reglas básicas de su organización y funcionamiento y las normas de conducta de sus miembros.

Se modificó el 29 de julio de 2004 para ampliarlo y adaptarlo a la Nueva Normativa de transparencia informativa.

Reglamento de la Comisión de Auditoría

El Reglamento tiene por objeto establecer los principios de actuación de la Comisión de Auditoría de Metrovacesa, las reglas básicas de su organización y funcionamiento y las normas de conducta de sus miembros.

El texto refundido fue aprobado por la Comisión de Auditoría en su reunión de fecha 7 de octubre de 2004.

Reglamento de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones está formada por cuatro Consejeros Externos, que son nombrados por un plazo de dos años, renovable por periodos de igual duración.

Se rige por su propio Reglamento, aprobado el 30 de septiembre de 2004.

Reglamento Interno de Conducta en Materias Relativas a los Mercados de Valores

El Consejo de Administración de Metrovacesa, en su sesión del 31 de julio de 2003 aprobó, en aplicación de lo previsto en la Disposición Adicional 4ª de la Ley 44/2002, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero, y del Real Decreto 629/1993, de 3 de mayo, el Reglamento Interno de Conducta en materias relativas a los mercados de valores, sustituyendo el Reglamento que ya fue aprobado con anterioridad por el Consejo de Administración.

La última actualización fue el 29 de julio de 2004.

■ **PROTOCOLOS Y PROCEDIMIENTOS INTERNOS**

A lo largo del año 2004 se ha reforzado el Área de Organización y Sistemas, con el objetivo de establecer protocolos de actuación en cada una de las áreas de la compañía y facilitar así la implantación de los procedimientos.



Como resultado de ello se han aprobado una serie de protocolos, normas y manuales de procedimientos internos que se establecen como metodología en los procesos de la actividad de la compañía a efectos de cumplir con los objetivos de responsabilidad, como los siguientes:

- **Medidas** de prevención contra fraudes.
 - **Auditoría** anual y evaluación de la Ley de Protección de Datos con respecto a la confidencialidad de la base de datos.
 - Se han realizado **manuales** de ayuda para todas las aplicaciones que se han realizado este año:
 - Metronet.
 - Customer Relationship Management.
 - CAI (Centro de Atención al Inquilino).
- Módulo de Ventas de SD (Sales Division).
 - Inversión-Desinversión...
- Entre los **procedimientos** establecidos en Metrovacesa a lo largo de 2004 se pueden destacar los siguientes:
 - **Unidad Técnica:** Los procedimientos que se han realizado han servido para regular las normas de funcionamiento del Área de Promoción y Suelo, como funcionamiento de la Unidad Técnica, procedimientos de selección y contratación de arquitectos, servicios de seguridad y salubridad, y resto de proveedores, así como criterios constructivos, informes mensuales de obra, etc.
 - **Suelo:** Los procedimientos realizados sobre las compras y ventas de suelo han tratado de poner

por escrito el funcionamiento que la compañía tiene para la adquisición y venta de suelos: metodología compra-venta, método comunicación, etc.

- **Unidad Administrativa/Financiera:** La realización de los procedimientos de la Unidad Administrativa ha tenido como objetivo mejorar el control financiero de las operaciones de Promoción y Suelo. Entre ellos se pueden destacar procedimientos de tesorería, recibos, suministros, etc.
- **Comités Delegación:** Procedimiento que ha permitido establecer una forma de trabajo conjunta, mediante reuniones semanales entre las diferentes partes integrantes en cada delegación regional, mediante la realización de Comités de Delegación.
- **Gestión Patrimonial:** Procedimientos que regulan alguna de las funciones que realizan habitualmente: procedimiento de un centro de atención al inquilino, altas de contratos, control del Archivo de Gestión Patrimonial, etc.
- **Otros,** como procedimientos que regulan el funcionamiento de los temas jurídicos, la tramitación y resolución de incidencias (Centro Atención al Usuario), las desinversiones patrimoniales, etc.

■ PREMIOS Y DISTINCIONES

La sociedad ha premiado a Metrovacesa en numerosas ocasiones, entre las que podemos citar las siguientes:

- **“Premio al parque empresarial más innovador”:** El Grupo Vía premió a Metrovacesa por el proyecto más innovador de oficinas por el Parque Empresarial Alvento. Diciembre 2004.
 - **Premio de Arquitectura** por la promoción de viviendas de *L'Exemple del Prat 2* concedido por el Ayuntamiento del Prat de Llobregat. Noviembre 2004.
 - **Certificación Leed™ Plata:** El Parque Empresarial Alvento ha sido el primer edificio en Europa que adquiere el título de Edificio Verde Certificado LEED™ 2.0, otorgado el 16 de septiembre de 2004 por el US Green Building Council.
 - **Premio a la mejor promoción de viviendas para segunda residencia** por la promoción Ribera del Tenca en Sotogrande. Dicho premio fue concedido por la revista *La Gaceta de los Negocios*. Julio 2004.
 - **Premio “Éxitos”:** Metrovacesa recibió en el ejercicio 2003 dicho premio por la mejor empresa en Bolsa, otorgado por la revista *Negocio Inmobiliario*.
 - **“Premio de Urbanismo, Arquitectura y Obra Pública de Madrid 1996”** recibido por Metrovacesa por el parque empresarial José María Churruga.
- Hay que destacar que en noviembre de 2003 se realizó una encuesta del sector inmobiliario en la que Metrovacesa quedó en segunda posición como empresa más conocida. Esta encuesta fue realizada por SYNOVATE.

■ METROVACESA: MIEMBRO DE...

Metrovacesa, como inmobiliaria activa, es miembro de diferentes asociaciones sectoriales:

- **A.E.C.C:** Asociación Española de Centros Comerciales.
- **A.E.G.A:** Asociación Española de Garajes y Aparcamientos.
- **A.S.I.P.A:** Asociación de Inmobiliarias con Patrimonio en Alquiler.
- **A.S.P.R.I.M.A.:** Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid.
- **Asociación para Progreso de la Dirección:** Entidad cuyo principal objetivo es promover el intercambio de

ideas, conocimientos y experiencias entre los medios directivos empresariales de nuestro país.

- **E.P.R.A.:** European Public Real Estate Association.
- **I.A.I.:** Instituto de Auditores Internos.
- **International Council of Shopping Centres.**

■ COMPROMISO CON LOS GRUPOS DE INTERÉS

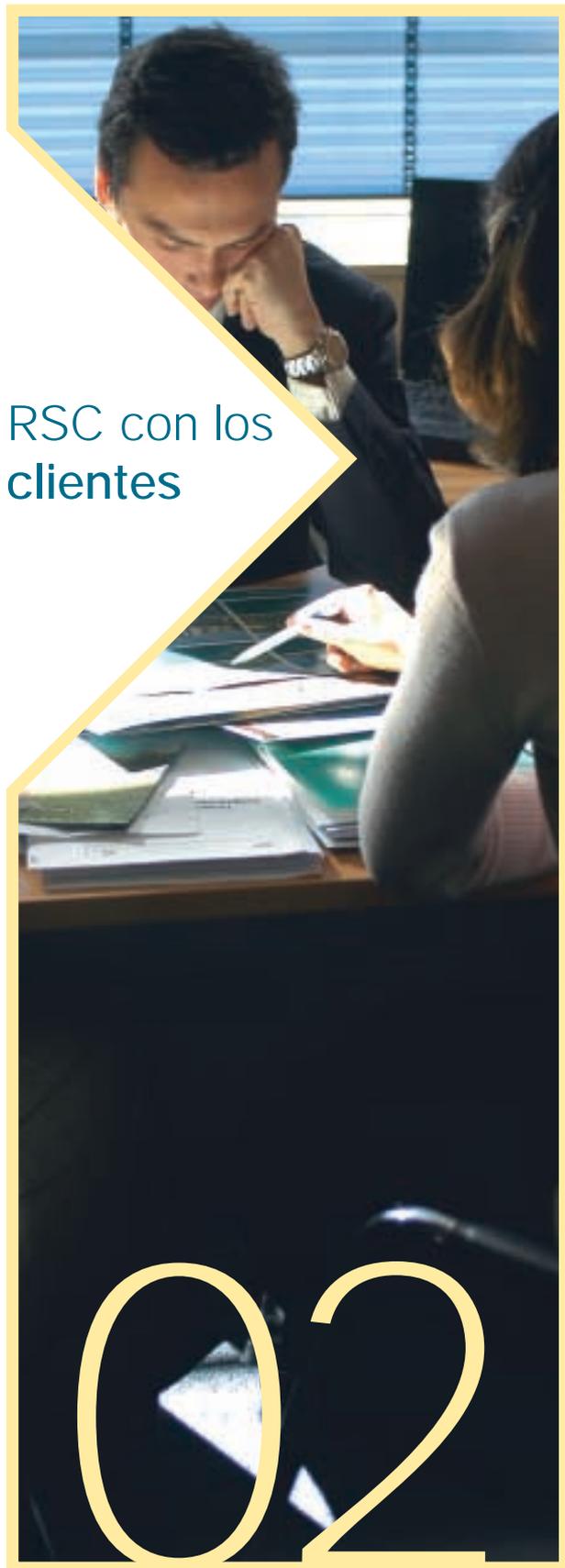
Los objetivos de Metrovacesa están apoyados en las personas, para ello se establece una comunicación y diálogo con los grupos de interés y a su vez se formaliza un compromiso con la sociedad para satisfacer estos intereses.

En Metrovacesa se consideran los principales grupos de interés a las personas, colectivos o instituciones a los que afectan las decisiones que toma el Grupo y cuya participación es la base del éxito de su proyecto. Son los principales:

- Clientes.
- Proveedores.
- Empleados.
- Accionistas e inversores.
- Sociedad: medio ambiente y acción social.

Es importante definir los componentes, las características, los objetivos y las acciones de estos grupos en la compañía para conseguir el equilibrio de Metrovacesa en la sociedad.





RSC con los clientes

El cliente es la clave del éxito de la empresa, por lo que la satisfacción de éste y la excelencia son valores esenciales en la relación con ellos.

Las **claves fundamentales** para Metrovacesa de esta área se pueden resumir en:

- **Mejora:** Compromiso de una permanente mejora en la calidad de los servicios, ventas y atención al cliente.
- **Eficacia:** Cumpliendo los objetivos y satisfacción fijados con el cliente.
- **Flexibilidad:** Compromiso con el cumplimiento de las expectativas del cliente, basado en la capacidad del Grupo para prestar servicios inmobiliarios integrales.

Para conseguir la **adaptación al cliente**, los objetivos que busca la compañía son los siguientes:

- **Excelencia:** Identificar, cuantificar y segmentar sus agentes de negocio.
- **Satisfacción del cliente:** Investigar e identificar los requerimientos de sus clientes para incorporarlos a los servicios que ofrece.
- **Comunicación:** Entender las reclamaciones como un aspecto clave de mejora y resolver cuidadosamente cada una de las mismas.

■ CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LA CALIDAD DEL PRODUCTO

Puesto que la calidad en la atención al cliente es esencial para Metrovacesa, se enfoca la profesionalidad del negocio a las necesidades del mismo, convirtiéndose en una atención personalizada y profesional.

Esta atención personalizada se canaliza fundamentalmente a través de dos departamentos: Departamentos de Construcción (en las fases de Diseño y Construcción) y Mantenimiento (en los edificios en explotación). Esta especialización nos lleva a proyectos óptimos, supervisados hasta el final del proceso.

En el diseño y construcción de los edificios

El Departamento de Construcción recoge tanto la actividad de patrimonio como la de promoción de viviendas. El Departamento de Construcción para Patrimonio cuenta con un equipo de 27 profesionales, y el de Construcción para Promoción con 9 personas a nivel central, a las que hay que sumar las asignadas a cada una de las Delegaciones.

El Departamento de Construcción supervisa el proyecto en todo momento, desde su inicio, con el estudio de las necesidades y diseño del proyecto, hasta la entrega final al cliente.

Se trata de una actividad de *PROJECT MANAGEMENT* en la que se subcontrata toda la construcción, si bien se realiza directamente el seguimiento, dirección facultativa de ejecución y control de las obras, como actividad estratégica.

La Compañía cuenta con manuales de procedimientos específicos para regular los procedimientos a implementar en esta fase, como: concursos regulados para la contratación de empresas, de OTC, realización de estudios topológicos, etc.

Control de la calidad

Además de los mínimos exigidos por la Ley de Ordenación de Edificación (L.O.E) Metrovacesa opta por una mayor cobertura.

Una empresa independiente homologada como Organismo de Control Técnico es la que se encarga de la cobertura de la L.O.E. y de los estudios adicionales.

Los mínimos exigidos son el seguro estructural y control de la estabilidad estructural. Metrovacesa busca adicionalmente algunas características como: la estabilidad de la fachada, la estanqueidad de fachada y cubiertas, la calidad de materiales, revisión de la construcción y ejecución de las obras completas, etc., además de realizar ensayos periódicos.

En el mantenimiento

El Departamento de Mantenimiento cuenta con un equipo de 40 profesionales que se encarga del cuidado de los inmuebles en alquiler.

Cada ingeniero del Departamento tiene asignado un conjunto de activos. Partiendo de la diversidad y especialización de tareas a introducir en los proyectos, se contrata de manera individual los proveedores que se consideran más adecuados y satisfactorios. Se subcontratan empresas especializadas en limpieza, seguridad, etc.

También en mantenimiento se garantiza una atención profesional a los inquilinos durante todo el proceso.

Adicionalmente al control técnico que en todo momento se presta en el diseño, la construcción y el mantenimiento de las promociones y el patrimonio, existe una supervisión directa por parte del área de negocio correspondiente (oficinas, centros comerciales, hoteles, etc.).

■ RELACIÓN CON EL CLIENTE

Debido a la diversidad de departamentos comerciales, Metrovacesa, para atender de una manera eficaz las ne-

cesidades de los clientes, ofrece servicios de atención al cliente especializados en cada una de las áreas apoyándose en la tecnología de información y de la interacción a través de internet. Esta atención se canaliza a través de la "Unidad de Atención al Cliente".

Los objetivos de esta Unidad son conocer, analizar y resolver las consultas, sugerencias y reclamaciones presentadas por los clientes, discrepancias de criterios con sus interlocutores habituales en la red de oficinas o sociedades filiales con las que se relacionan directamente, corrigiendo los errores o las actuaciones personales indebidas y estableciendo medios para evitar su repetición, presentando los informes, recomendaciones y propuestas pertinentes en el ejercicio de su control de calidad.

En Metrovacesa se diferencian dos tipos de clientes: de promoción y de patrimonio. Mientras que los clientes de promoción son los compradores de viviendas, los clientes de patrimonio son los inquilinos, compradores de activos, operadores de hoteles y, en última instancia, los propios de los centros comerciales y de los hoteles.

Comprador de vivienda

En la Unidad de Atención al Cliente se pretende proporcionar al comprador de vivienda la posibilidad de tener siempre un interlocutor entre la empresa y ellos desde la firma del contrato de venta y hasta un año después de la escrituración, velando por la claridad del servicio y entrega de las promociones.

La atención al cliente se canaliza a través de la unidad de clientes de cada una de las delegaciones con el objetivo de estar más cerca del cliente y poder atender mejor sus necesidades. Metrovacesa dispone de una **red de oficinas** regionales a través de la geografía española, contando con la sede central en Madrid y 13 oficinas a través de 11 delegaciones.

- ALICANTE: Delegación en Alicante.
- ANDALUCÍA OCCIDENTAL: Delegación en Sevilla y oficina en Algeciras (Cádiz).

- ASTURIAS: Delegación en Oviedo, y oficina en Santander.
- CASTILLA LEÓN: Delegación en Valladolid.
- CATALUÑA: Delegación en Barcelona.
- CENTRO: Delegación en Madrid.
- COSTA DEL SOL: Delegación en Marbella.
- GALICIA: Delegación en Vigo.
- MÁLAGA: Delegación en Málaga.
- MURCIA Y ALMERÍA: Delegación en Murcia y oficina en Almería.
- VALENCIA: Delegación en Valencia.

Ciente de patrimonio

La Unidad de Atención al Cliente en el caso de patrimonio vela por el mantenimiento y reparación de edificios, perfecto estado de los mismos y búsqueda de soluciones a sus necesidades puntuales siempre abiertos a cualquier sugerencia por parte del cliente, intentando solventar las preocupaciones que pudieran surgir en la duración del contrato.

Las vías de comunicación a través de las cuales el cliente de patrimonio puede ponerse en contacto con Metrovacesa a través de la "Unidad de Atención al Cliente" son:

Mediante teléfono

Teléfono de contacto: **902.367.346**.

Horario de atención al cliente es el siguiente:

Lunes a jueves: de 9:00 a 14:30 y de 16:00 a 19:00 horas.

Viernes: de 9:00 a 14:30 horas.

También puede dejar un mensaje en el contestador automático, a cualquier hora del día.

Mediante mail

También podrá ponerse en contacto con la Unidad de Atención al Cliente a través de la dirección de correo electrónico: cai@metrovacesa.es.

En definitiva, el cliente se beneficia de las ventajas de la Unidad tales como: agilidad en la tramitación, reducción de los plazos de respuesta y, en suma, un incremento de la calidad de servicio.

Explorando formas adicionales de contacto con el cliente, se ha estado presente en múltiples ferias y congresos y se tiene previsto seguir incrementando la presencia en ellos como punto de contacto con el cliente. Además, la página web está en proceso de reforma para una mayor accesibilidad de la información a los clientes.

■ ÁREAS DE NEGOCIO EN SU RELACIÓN CON LOS CLIENTES

El diseño de los edificios es fundamental para Metrovacesa. El objetivo es lograr el *confort* de: inquilinos, compradores de viviendas, usuarios de los centros comerciales, visitantes a los hoteles... y la *calidad* medioambiental de los edificios, hechos que van relacionados entre sí.

Promoción: Viviendas

Metrovacesa lleva a cabo un seguimiento de la calidad de la promoción desde el inicio de las obras hasta la entrega de las promociones.

Para mejorar la relación a lo largo de todo el proceso, se han diferenciado dos unidades: Unidad Comercial, encargada de controlar la relación con el cliente desde su primer contacto hasta la firma del contrato, y la Unidad de Clientes, que establece la relación del cliente desde la firma del contrato llegando al servicio post-venta. Esta última permite una vinculación más directa con el cliente.

En el caso de la *promoción de vivienda*, Metrovacesa no sólo se preocupa por la calidad de los materiales, sino también por mejorar la proporción entre metros cuadrados útiles y construidos. En el diseño de las viviendas se pone máxima atención en la optimización de espacios comunes y espacios críticos.

Desde el inicio de la promoción hasta la entrega de llaves el control técnico de las obras se realiza directamente por parte de los supervisores técnicos de promoción de Metrovacesa a pie de obra, mientras que se subcontrata el control de ejecución y de seguridad a empresas constructoras.

Se está diseñando una página personalizada para el cliente que le permitirá comprobar en todo momento el estado de su vivienda.

Patrimonio: Oficinas

Para que el cliente se sienta cómodo en su puesto de trabajo, se trata y estudia con detalle cada uno de los proyectos de oficinas, analizando en particular los siguientes aspectos, combinación de confort y cuidado del medio ambiente:

- **Ratio eficiencia:** Se diseñan los edificios de manera que la superficie útil sea la mayor posible en relación con la superficie construible.
- **Exigencia de una altura libre mínima** en todas las construcciones de 2,8 metros por planta, superando la mínima exigida en el municipio de Madrid, que está fijada en 2,7 metros.
- **Luminosidad** del interior de las oficinas, asegurando que todos los espacios estén dotados con luz natural y amplias zonas diáfanas en todas las plantas.
- Composiciones de las **fachadas** que permitan evitar el deslumbramiento directo, manteniendo la luminosidad: selección de los vidrios de mayor calidad del mercado con notable nivel de aislamiento térmico y acústico.
- Posibilidad de **ventilación** natural directa, mediante numerosas ventanas en todas las fachadas.
- Sistemas versátiles de aire acondicionado (VRV) en los que en cada despacho, o pequeña zona interior, se puede regular la temperatura de forma totalmente **independiente**.

- Libertad absoluta de **horarios** en el uso del aire acondicionado: el cliente elige el horario que desee, y únicamente paga lo que consume, consiguiendo comodidad y ahorro energético.
- **Diseño** de instalaciones de alta tecnología en el ámbito de comunicaciones, electricidad, detección y extinción de incendios, suelos técnicos, amplios y rápidos ascensores de las mejores marcas del mercado, esmerados aseos en todas las plantas, etc.
- Amplias **zonas ajardinadas** alrededor de los edificios, dando un entorno de tranquilidad alrededor de éstos.
- **Diseño vanguardista** de los edificios, con la colaboración de arquitectos e ingenieros de primer nivel, cuidando la funcionalidad de los edificios y la adecuada selección de materiales, equilibrando el coste de construcción con su calidad, lo que permite reducir el precio del alquiler.
- Ejecución de la obra por empresas constructoras e instaladoras de solvencia y calidad. Control de la **calidad** del proyecto, de los materiales y de la ejecución por organismos independientes.
- **Sistema de seguridad** en el interior de los edificios y en el parque empresarial, control de accesos al parque y a los garajes.
- **Mantenimiento** integral de los edificios, con profesionales y empresas especializadas.
- **Acceso** por transporte público y servicio de restauración.

La página <http://oficinas.metrovacesa.com> supone un desarrollo pionero en el mercado español. Es una herramienta de comunicación *on-line* con los agentes comerciales en **patrimonio en alquiler**, a través del cual se comunica a los comerciales externos los edificios de oficinas de Metrovacesa, permitiéndoles cono-

cer el espacio disponible de oficinas de alquiler en cada momento.

En resumen, los parques empresariales de Metrovacesa destacan por su confort, calidad medioambiental, economía en los costes de funcionamiento, modernidad y un ambiente atractivo y saludable.

Patrimonio: Centros Comerciales

Una de las principales preocupaciones de la empresa es la adaptación continua a las necesidades de los clientes.

Existe una serie de puntos que hacen que los centros sean más confortables, como por ejemplo:

- Salas de lactancia con calienta-biberones, cambiapañales y microondas.
- Aseos familiares unisex.
- Plazas de aparcamiento familiares, plazas en parking subterráneo y exterior para minusválidos vigiladas.
- Parques infantiles.
- Aparcamiento para bicicletas.

Además, a principios del 2004 Metrovacesa ha realizado una inversión en el Centro Comercial Artea que consiste en un parking exclusivo para personas con discapacidades.

En los Centros La Maquinista, TresAguas, El Saler y Artea se han puesto en marcha otras iniciativas específicamente dirigidas a este colectivo, como las sillas para personas con discapacidad y clientes con movilidad reducida, que están disponibles en el punto de atención al cliente.

En TresAguas existe directorio del centro escrito en braille para las personas invidentes.

En los Centros Comerciales del Grupo también se presta especial atención a que el cliente se sienta cómodo, por lo que se trabaja en la línea de gestión de calidad. Los Centros de Metrovacesa cuentan con otros servicios

como préstamo de cochecitos para niños, de mochilas porta-bebés, arrancadores para automóviles, préstamo de paraguas en los centros abiertos, puntos de información al cliente, servicio de recogida de ropa usada, etc.

Sirve de ejemplo **La Maquinista**, en Barcelona, diseñado con muchos espacios abiertos en varias plantas horizontales. La Maquinista responde a un nuevo concepto de centro comercial, con una amplia oferta comercial, de ocio, restauración y servicios repartida en 230 establecimientos a los que se suman más de 31.000 m² destinados a espacios abiertos con avenidas, plazas y porches.

Artea, en Bilbao, es el único centro comercial en España que posee la Certificación de Calidad de **AENOR**.

Como apoyo a la gestión de centros comerciales existen páginas web de los centros comerciales La Maquinista en Barcelona: <http://www.lamaquinista.com>, El Saler en Valencia <http://www.elsaler.com> y Artea en Bilbao <http://www.arteanet.com>. El objetivo es la comunica-

ción con los clientes fomentando la visita a los centros. En 2004 estas web tuvieron 96.000 visitas.

Patrimonio: Hoteles

Desde el Área de Hoteles de Metrovacesa se ofrece un enfoque diferenciado y vanguardista a las cadenas hoteleras que explotan los hoteles. El área de negocio está compuesta por hoteleros que aportan su experiencia en el sector a la hora de elegir y diseñar los hoteles donde Metrovacesa invierte, para contribuir de esta manera al éxito del negocio hotelero del cliente.

Los hoteles de nueva construcción se diseñan excediendo, en la medida de lo posible, los requerimientos medioambientales, contra incendios y constructivos de las diferentes comunidades autónomas del país, se proyectan en conjunto con el cliente-operador, atendiendo a sus necesidades de marca, imagen y estilo de gestión, así como sugiriendo medidas que optimicen la gestión, faciliten el mantenimiento y ayuden a reducir los consumos energéticos.



Centro Comercial La Maquinista. Barcelona



Aparcamiento Porta del Mar. Valencia

Con el fin de mantener los hoteles en buen estado, Metrovacesa aplica sus propias y estrictas prácticas de mantenimiento de edificios en patrimonio, y trabaja con cadenas de reconocido prestigio y experiencia como, por ejemplo, NH, Sol Meliá, Barceló y Husa, con las que se acuerda destinar un porcentaje de los ingresos del hotel al mantenimiento y puesta al día de éste a lo largo del plazo del contrato de alquiler.

Debido al éxito de los proyectos y a la experiencia satisfactoria con ellos, Metrovacesa tiene una relación estable y duradera, realizando diferentes proyectos para cada uno de los operadores en el tiempo.

Donde la inversión y calidad del hotel lo permite, Metrovacesa insta a los operadores clientes a diseñar los hoteles teniendo en cuenta las futuras necesidades de los clientes finales, así como las cada vez más estrictas me-

didias medioambientales. Es por esto que la mayoría de los hoteles contemplan medidas como placas solares, sistemas de gestión y control y previsiones para futuros servicios, como por ejemplo la televisión digital terrestre o acceso a internet por wi-fi.

Patrimonio: Parkings

Siguiendo el objetivo de adaptación y satisfacción al cliente Metrovacesa aporta servicios con valor añadido a sus usuarios, además de los habituales en los aparcamientos públicos, lo que permite diferenciar nuestro producto, como:

- Servicio gratuito de préstamo de paraguas.
- Préstamo de bicicletas.
- Servicio gratuito de sillas de ruedas, en parkings cercanos a hospitales.

- Servicio de consigna.
- Servicios al automóvil: Lavado de automóviles, acumuladores portátiles para el arranque del vehículo.

Adicionalmente se han abierto dos nuevas líneas telefónicas para recoger las sugerencias/reclamaciones de los clientes mediante la utilización de una línea 902, cuyo teléfono es **902.363.823** ó depositándolas directamente en un buzón.

■ WWW.METROVACESA.COM

Metrovacesa, para proporcionar toda la información a los clientes, cuenta con una web con amplia información y con facilidad de navegación.

Esta web representa un excelente vehículo de comunicación, no sólo para los clientes, sino para el resto de grupos de interés: proveedores, accionistas, inversores, etc.

Agrupamos sus contenidos en dos sectores diferentes: corporativo y productos.

Sección Corporativo

Esta sección contiene la información actualizada y completa sobre la Compañía: quiénes somos, dónde estamos y la comunicación en los medios.

A través del apartado "Información para accionistas e inversores" se puede encontrar toda la información económica y financiera, resultados, etc., como bien se indica en el apartado de éstos en el informe.

El número total de contactos corporativos durante 2004 ha sido de 2.581 y el número de visitas de 120.000.

Sección Productos

En la sección Productos se presentan las distintas áreas de negocio en las que se desarrolla Metrovacesa: Viviendas de obra nueva en venta, Viviendas en alquiler, Oficinas y parques empresariales, Centros comerciales,

Aparcamientos, Hoteles, Residencias, una diversidad de productos que posicionan a Metrovacesa como una inmobiliaria global.

Cualquier grupo de interés se puede poner en contacto con Metrovacesa a través de la página web, desglosándose diferentes categorías:

- Comunicarse con la sede central o las delegaciones.
- Contacto con Relaciones con Inversores.
- Ofrecer suelo o inmuebles.
- Presentar su compañía como proveedor.
- Contactar con un departamento.
- Solicitud información de algún producto.

Se puede tener acceso directamente a la sección del producto promoción de viviendas a través de <http://promociones.metrovacesa.com>. El número de visitas de esta página ha sido de 440.000 en 2004, y los contactos con clientes han ascendido a 16.594.

■ PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y CONGRESOS

La participación en ferias y congresos es una forma de entrar en contacto con los clientes actuales y atraer nuevos clientes al grupo, además de dar a conocer los nuevos proyectos de Metrovacesa.

Metrovacesa ha estado presente en el ejercicio 2004 en las más importantes del sector inmobiliario:

Salón Inmobiliario de Madrid

Del 23/06/2004 al 27/06/04 Metrovacesa participó en el Salón Inmobiliario de Madrid, donde se pudieron encontrar productos de más de 405 firmas diferentes. Desde el punto de vista comercial, Metrovacesa alcanzó la cifra de 30 viviendas vendidas.

Barcelona Meeting Point

Del 28/09/04 al 3/10/2004 Metrovacesa estuvo presente en la Feria Inmobiliaria en Barcelona. Esta feria incluyó

un **Symposium inmobiliario de Europa** y contó con 95 ponentes internacionales, entre ellos Metrovacesa. El *stand* de Metrovacesa alcanzó un notable interés por parte del público, lo que se tradujo en la venta de 86 viviendas.

IX Edición del Congreso Español de Centros Comerciales que organiza la AECC

Como todos los años pares, en el 2004 Metrovacesa ha sido testigo del congreso en la ciudad de Sevilla el 13 de octubre.

Metrovacesa, socio de AECC, participó en el mismo con un *stand* donde presentó sus nuevos proyectos en este segmento:

- Centro Comercial Habaneras en Torrevieja (Alicante).
- Parque Comercial Thader en Murcia.
- Centro Comercial La Vital en Gandía (Valencia).
- Centro Comercial Vialia Lleida.

Murcia Open Business

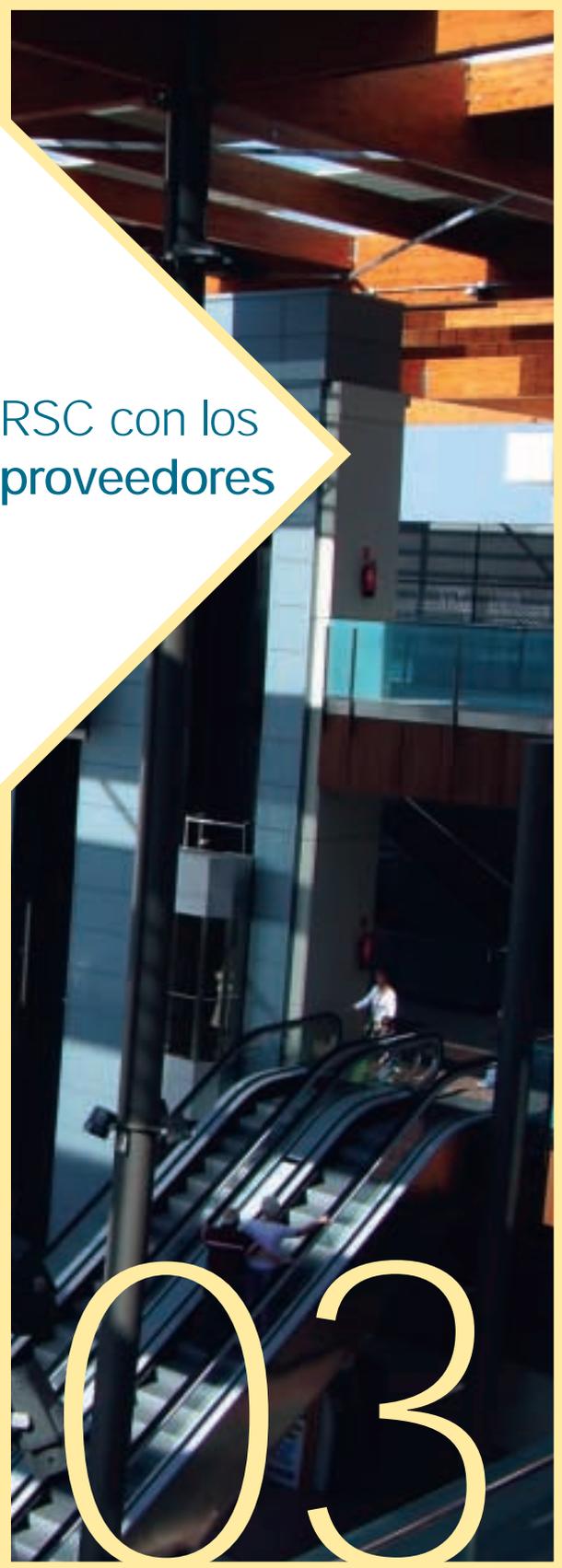
Del 10/11/2004 al 11/11/2004 Metrovacesa participó como colaborador en el *Murcia Open Business 2004*, uno de los eventos más importantes de logística, suelo industrial y equipamientos económicos de España.

MAPIC

Del 17/11/2003 al 19/11/2004 en Cannes, Francia. Salón Internacional dedicado al mercado inmobiliario de Centros Comerciales y de Ocio donde los más importantes promotores inmobiliarios tienen la posibilidad de contactar con todas las cadenas internacionales de *retailers*. Metrovacesa participó con toda su cartera de centros comerciales y ocio.

Urbe Desarrollo. La IV Feria Inmobiliaria del Mediterráneo

Del 25/11/2004 al 28/11/2004 Metrovacesa estuvo presente en la feria inmobiliaria de Valencia donde se alcanzó un elevado grado de satisfacción de los clientes, lo que se tradujo en la venta de 156 viviendas en la propia feria.



RSC con los proveedores

La buena conexión entre los proveedores y la empresa permite desarrollar unos proyectos sostenibles entrando a formar parte la calidad, el servicio, la satisfacción de intereses y la transparencia. Se trata de hacer más eficientes las relaciones en beneficio mutuo de ambas partes.

■ CONSIDERACIONES FUNDAMENTALES DE METROVACESA HACIA LOS PROVEEDORES

- Normalización y seguridad: Se requiere que los proveedores respeten la normativa nacional e internacional y colaboren en la mejora de la calidad en la sociedad.
- Calidad: La política de la Empresa con los proveedores pasa por buscar la mayor eficiencia y una relación duradera de largo plazo, con el fin de obtener una mejor calidad en el producto final.

En concreto, la calidad de materiales, el compromiso en las fechas de entrega y el valor añadido del *know how* de los proveedores, entre otros, es lo que desde Metrovacesa se examina a la hora de poder responder a las exigencias de los clientes finales.

■ **PRINCIPIOS DE OBJETIVIDAD, TRANSPARENCIA E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES**

Los procesos de contratación cuentan con sistemas que aseguran el cumplimiento de los principios de objetividad, transparencia e igualdad de oportunidades. Cuando se requiere se publican los anuncios correspondientes para conocimiento del mercado.

Además Metrovacesa pretende actuar en todo momento con objetividad para evitar conflictos de intereses en el proceso de contratación y ofrecer igualdad de oportunidades. Metrovacesa garantiza la confidencialidad y seguridad de los datos de sus proveedores.

También Metrovacesa, en línea con su política de Responsabilidad Social, valora positivamente la búsqueda por parte del proveedor de la excelencia en áreas como el desarrollo sostenible, la calidad, el respeto al medio ambiente y la prevención de riesgos laborales.

■ **TIPOS DE PROVEEDORES**

El tipo de proveedores de Metrovacesa es muy heterogéneo, abarcando tanto empresas constructoras, instaladores, consultores, servicios de mantenimiento, etc.

Se realiza un gran esfuerzo en la selección del proveedor apropiado, puesto que se asume como responsabilidad de la Empresa ofrecer a sus clientes la mejor relación calidad-precio.

A continuación se muestra la representatividad de los distintos tipos de proveedores externos:

▶ **REPRESENTATIVIDAD DE LOS DISTINTOS TIPOS DE PROVEEDORES**



■ PROCESO DE CONTRATACIÓN

A la hora de seleccionar a sus proveedores, Metrovacesa sigue una serie de pautas, que son válidas tanto para las Áreas de Patrimonio como a las de Promoción de vivienda, y que se refieren tanto al proceso de Construcción como en el Mantenimiento.

En este proceso de contratación se invita a un número de empresas a participar en la selección de proveedores para cada uno de los proyectos correspondientes. De esos proveedores se seleccionarán 3 ó 4, que pasarán a la fase finalista.

La fase final del proceso de decisión está centralizada, lo que permite homogeneizar criterios de selección y asegurar el cumplimiento de criterios corporativos definidos, como calidad, coste, etc. Asimismo se asegura una mayor objetividad en el proceso.

Los criterios utilizados son fundamentalmente: valoración del precio ofertado, valoración de la calidad de las ofertas, valoración de la experiencia anterior con los proveedores ofertantes, y valoración medioambiental. De manera creciente, se valora también si los proveedores poseen el sello AENOR, normas ISO, residuos medioambientales, programas de calidad y política de prevención laboral.

El Centro Comercial La Maquinista representa un ejemplo a destacar, ya que cuenta como proveedores habituales a empresas que tienen como objetivo integrar social y laboralmente a personas con discapacidades o que se hallen en riesgo de exclusión social.

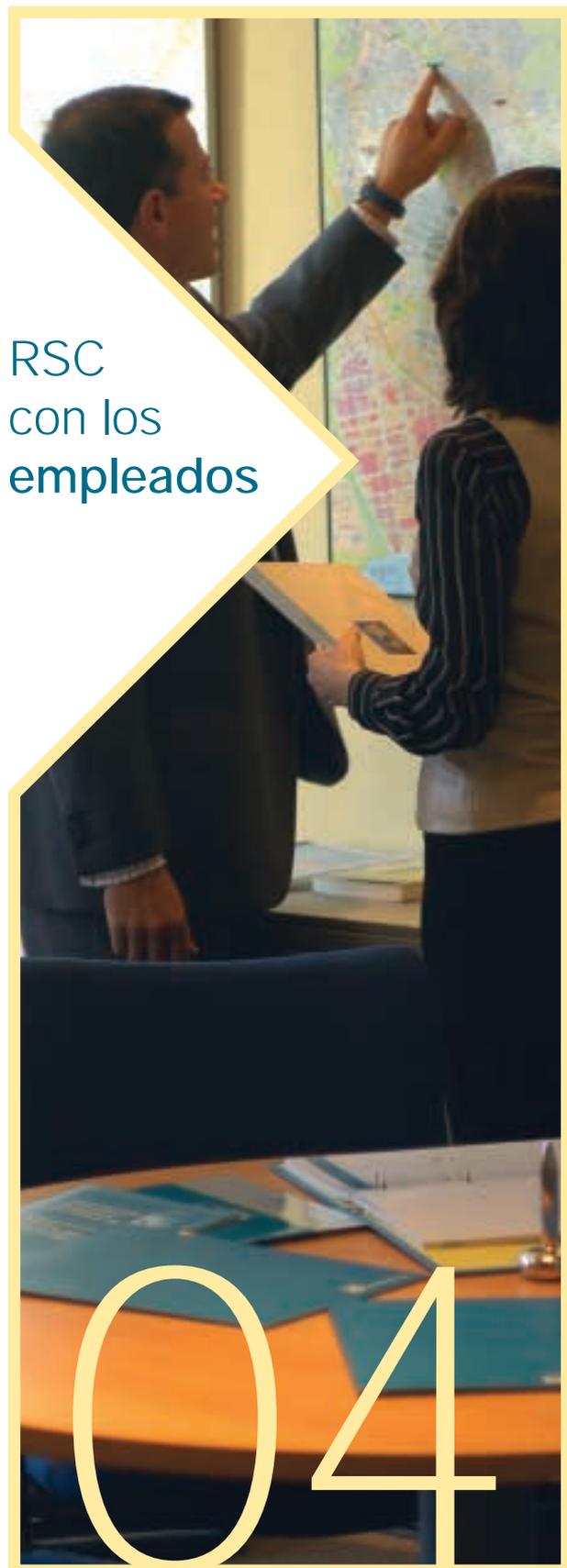
■ GRADO DE CONCENTRACIÓN

El *grado de concentración* no es muy grande, permitiendo la diversificación del riesgo de dependencia de ellos, si bien en muchos casos se utilizan los mismos proveedores que ejercicios anteriores debido a experiencias satisfactorias; esto permite una relación de largo plazo estrecha y estable, un control y seguimiento de los mismos.

En **Construcción** se trabaja con un total de 34 empresas constructoras. Los 10 mayores importes por la contratación de constructoras representan casi un 73% del volumen total. Se trabaja tanto con las grandes constructoras nacionales (ACS-Dragados, Ferrovial, FCC, Sacyr) como con constructoras medianas o pequeñas que destacan por su prestigio en el ámbito local: conocimiento y especialización local (Ecisa, Nazaria, Obrum, Balperia, etc.).

En **Mantenimiento** el 43% de los gastos de mantenimiento del ejercicio están concentrados en 10 proveedores. El 57% restante se dispersa con un número amplio de proveedores.

En **Gastos Generales** se trabaja con más de 1.500 proveedores, estando sólo el 28,4% del gasto del ejercicio concentrado en los 10 primeros proveedores.



RSC
con los
empleados

04

Las personas son el principal valor de Metrovacesa, por ello se considera de vital importancia satisfacer los intereses de los empleados.

Nuestra cultura es ambiciosa, queremos contar con los mejores profesionales y recompensar su excelencia.

La política de Metrovacesa se basa en una organización flexible, donde se valora la contribución real de las personas y así se facilita una gestión integral de los recursos humanos.

Se compromete a una serie de **principios** que se detallan a continuación:

- **Captar, motivar y retener** a los mejores profesionales, ofreciendo un lugar atractivo para trabajar.
- **Garantizar y promover** oportunidades de desarrollo profesional y personal en una empresa líder. La base para el desarrollo de la **carrera profesional** de los empleados la constituye la valoración objetiva de los méritos profesionales, generando el orgullo de ser parte de la organización.
- Gestionar actuaciones para promover el equilibrio entre la vida laboral y personal.

- Seleccionar a los empleados basándose en el mérito y capacidades de los candidatos. Reclutamiento universal. Todos los empleados son **valorados** por su talento dentro de la diversidad.
- Llevar a cabo una política de no discriminación e igualdad de oportunidades que se aplica en todas las fases de gestión de personas: selección, contratación, formación, promoción, expatriación, sucesión, movilidad, etc., independientemente del sexo.
- Rechazar el trabajo infantil, el forzoso y obligatorio.
- Libertad de asociación y negociación colectiva.

Para ello Metrovacesa facilita una formación personalizada, donde los **objetivos** principales son la adaptación de cada trabajador a su puesto de trabajo adquiriendo las aptitudes requeridas, el desarrollo profesional de la persona y la motivación de los empleados.

■ EVOLUCIÓN DE LA PLANTILLA

La plantilla media del año 2004 del Grupo de Metrovacesa ha sido de 549 trabajadores.

A lo largo del 2004 el tamaño de la plantilla se ha ido adaptando a las necesidades del negocio, al fuerte crecimiento y a la apuesta por la calidad en la gestión.

Metrovacesa apuesta claramente por el empleo estable. El 93% de los trabajadores tienen un contrato laboral de carácter indefinido. Además, durante el ejercicio 2004 Metrovacesa ha contado con 66 trabajadores de Empresas de Trabajo Temporal, pasando a formar parte de la plantilla un total de 21 trabajadores, de manera que se ha reducido la subcontratación y la temporalidad a niveles mínimos.

En el Grupo se cuenta a final del ejercicio 2004 con 6 personas con discapacidades físicas y psíquicas.

▶ DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES POR EDADES

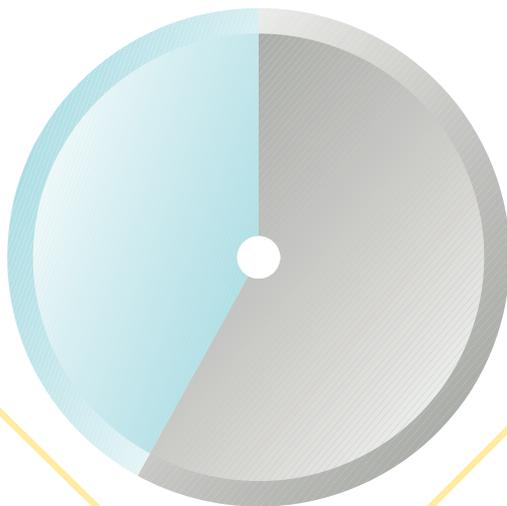
	40%	31-40 años
	21%	20-30 años
	21%	41-50 años
	18%	Más de 50 años





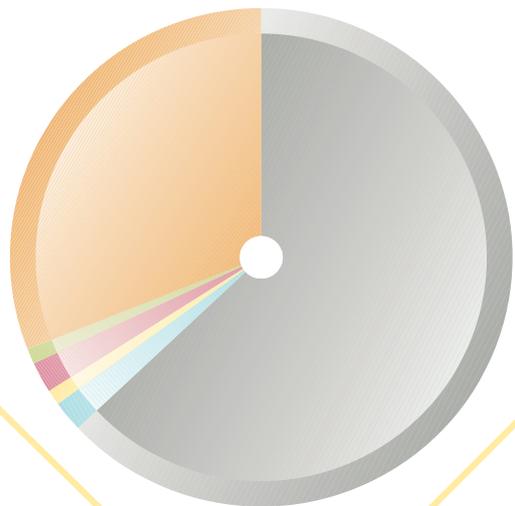
Edificio Santiago de Compostela. Madrid

DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES POR SEXO



■ 58% Hombres
■ 42% Mujeres

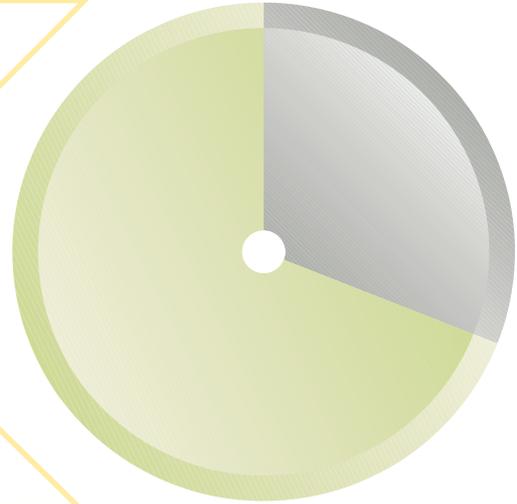
DISTRIBUCIÓN DE LOS EMPLEADOS POR SOCIEDADES



■ 63% Metrovacesa
■ 31% Acoghe
■ 2% Centros Comerciales
■ 2% Metroparque
■ 1% Metropark aparcamientos
■ 1% Benta Berri

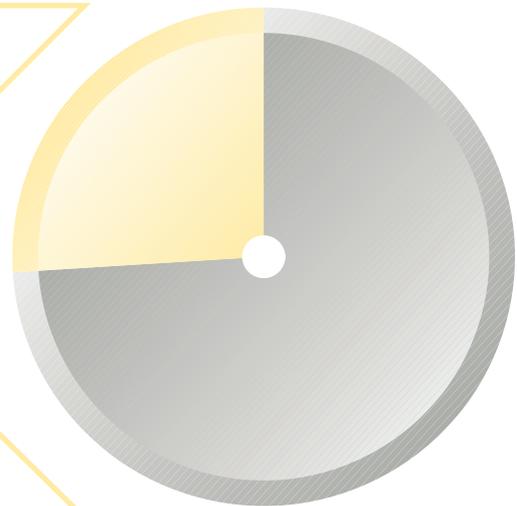
DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES POR FORMACIÓN ACADÉMICA

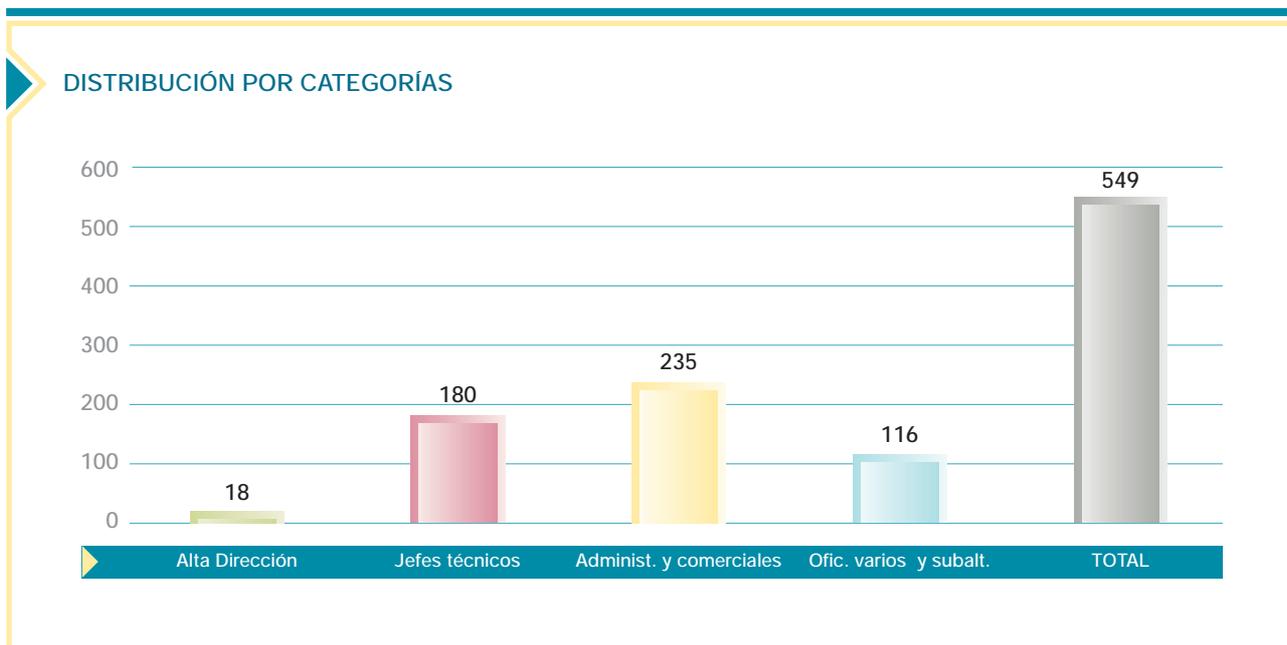
- 69% Titulación universitaria
- 31% No titulación universitaria



DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES POR GEOGRAFÍA

- 74% Madrid
- 26% Otras provincias





■ PROMOCIÓN

De acuerdo con el principal objetivo del enfoque del empleado –*captar, motivar y retener a los mejores profesionales*– Metrovacesa quiere promover las oportunidades de desarrollo profesional.

La promoción es una forma de reconocer y gratificar la capacidad de cada persona, valorando las cualidades humanas y profesionales y asumiendo ésta mayores responsabilidades.

Para promocionar es necesario haber adquirido una formación sólida y haber aplicado los conocimientos adquiridos correcta y eficazmente.

Una serie de **factores** condicionan la promoción:

- *Crecimiento* de la compañía y crecimiento geográfico.
- Vacante y *naturaleza* del puesto a cubrir dependiendo de necesidades de conocimiento del negocio, responsabilidades, grado de titulación necesaria, etc.

■ FORMACIÓN

La formación, además de ser un elemento dinamizador del desarrollo profesional y personal de los empleados, es una de las herramientas de apoyo para adecuar los recursos humanos a los objetivos de la Compañía incidiendo en el capital humano y en el crecimiento de la propia organización. En este sentido se lleva haciendo hincapié en tres campos principalmente:

1. Fomentar el desarrollo personal y generar interrelaciones entre las distintas áreas de la Compañía a través de la capacitación de los empleados en el dominio de idiomas. Para ello se ofrecen cursos de **inglés** voluntario a toda la plantilla.
2. Realizar un diagnóstico de necesidades formativas de colectivos claves en el negocio, para afrontar el nuevo entorno más competitivo, identificando las funciones, procesos y técnicas de su gestión. Para ello se llevan a cabo una serie de cursos de **desarrollo de habilidades**.

3. Propiciar la capacitación y el desarrollo profesional de la Compañía mediante el entrenamiento y la adaptación a las **nuevas plataformas tecnológicas** del Grupo para alcanzar una mayor eficiencia de la compañía.

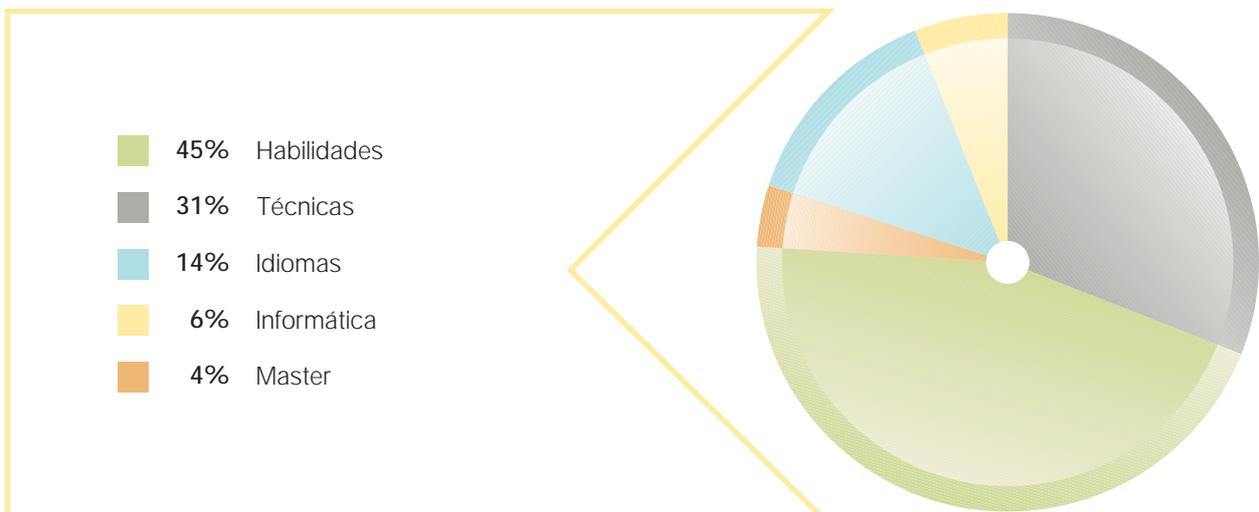
El Plan de Formación de Metrovacesa de 2004 ha contado con el apoyo de la **Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo del Fondo Social Europeo (FORCEM)**. Metrovacesa ha sido bonificada en el pago

de la Seguridad Social por el FORCEM en el 2004 con un importe que asciende a 37.951 €.

En el ejercicio 2004, 429 trabajadores (el 78,1% del total) han recibido formación específica, con un total de 12.386 horas de formación. Se pueden resumir en 873 las acciones formativas, con una inversión estimada de 275.312 €.

La formación de Metrovacesa se recoge, por categorías de los cursos, de la siguiente manera:

HORAS DE FORMACIÓN GRUPO METROVACESA



La Intranet corporativa pone a disposición de los empleados un acceso a los catálogos de formación disponible por áreas: dirección empresarial, urbanismo, legal, etc.

Dentro de cada área se desglosan los cursos de formación a impartir y el estado de cada uno de ellos.

Esta herramienta también permite canalizar las sugerencias por parte de los empleados de cursos de formación a impartir.

Durante el ejercicio Metrovacesa ha continuado acercando la Empresa a las aulas. Metrovacesa colabora

con varios programas de becas de formación, que se detallan a continuación, con el fin de facilitar la introducción de los estudiantes en el mundo laboral. Los trabajadores entrarán a trabajar a Metrovacesa en calidad de becarios.

Los acuerdos con diversas universidades y escuelas de iniciación profesional han permitido que en el ejercicio 2004 la compañía contase con 27 becarios, de los cuales cuatro, al término de sus respectivas becas, pasaron a formar parte de la plantilla. Los programas de becas se han realizado con las siguientes entidades:

- Fundación Antonio Camuñas.
- Centro de Estudios Financieros.
- Beca Citius.
- Universidad Carlos III.
- Universidad San Pablo CEU.
- Fundación Escuela Organización Industrial.
- Programa de cooperación educativa de la Universidad Autónoma de Madrid.
- Escuela de Turismo.

Adicionalmente se trabaja con el Instituto de Empresa para temas de formación y, por ello, participación en la feria de empleo anual de MBA y otros Master propios del IE.

■ BENEFICIOS SOCIALES

En Metrovacesa el área de Recursos Humanos está en constante interacción con el resto de empleados para buscar el mejor entorno y condiciones de trabajo posibles.

Se pueden destacar los siguientes beneficios sociales para los empleados del Grupo:

- *Seguro de vida y accidentes.*
- *Seguro médico privado gratuito:* Adeslas. Amplia póliza de reembolso sin periodos de carencia ni preexistencias, pudiéndose adherir familiares del empleado en condiciones económicas ventajosas.
- *Descuentos en el precio de adquisición de vivienda* en promoción de Metrovacesa, del 4% en el caso de primera vivienda y del 2% en el caso de vivienda de inversión o segunda residencia. En el caso de alquiler de una vivienda propiedad de Metrovacesa, se aplicaría un descuento que puede llegar al 10% del alquiler.
- *Viviendas vacacionales:* La Empresa pone a disposición de los empleados una serie de viviendas para

uso vacacional de forma gratuita en Mallorca en cualquier época del año.

- *Prestaciones a empleados:*
 - Vacunas y revisiones médicas anuales: Las vacunas gripales son opcionales e Ibermutuamur se desplaza hasta nuestro centro de trabajo. Además de realizar una revisión médica anual como marca el Convenio de la Construcción, se mejora dicha revisión con pruebas médicas especializadas.
 - Servicio de guardería y cursos de verano: Cuenta con beneficios en guardería de empresa y en periodos estivales ésta organiza una escuela de verano para niños de 0 a 10 años con programas lúdicos y educativos.
- *Descuentos para otros servicios:* La empresa negocia de forma continua condiciones más favorables para sus empleados, pudiéndose destacar ofertas en productos informáticos, clínicas oftalmológicas, ofertas de préstamos y productos financieros, descuentos en agencias de viajes, etc.

■ CONCILIACIÓN DE LA VIDA SOCIAL Y FAMILIAR CON LA VIDA PROFESIONAL

Como en años precedentes, el Grupo Metrovacesa lleva a cabo una serie de actividades encaminadas a fomentar las relaciones personales y un clima de buen ambiente.

Actividades promovidas por la empresa:

- I. Torneos deportivos: Jornadas deportivas para todos los empleados e hijos de éstos. Además la empresa patrocina el equipo de la firma, compuesto por empleados, en la liga de fútbol VII de la Federación de Madrid.
- II. Concursos infantiles enfocados a familiares de los empleados.

Para facilitar la vida familiar de los empleados Metrovacesa cuenta con la guardería de la cadena Kidsco situada en la planta inferior del edificio de su sede en Madrid. En ella, los hijos de empleados pueden gozar de un 50% de descuento sobre la tarifa vigente. Kidsco es una empresa dedicada a la implantación y gestión de medidas de conciliación de la vida familiar y laboral, reconocida por el Ministerio de Educación.

En caso que el empleado desee llevar a sus hijos menores de 3 años a otra guardería homologada diferente a la anterior, la empresa le proporciona cheques-guardería cuyo importe mensual es de 120 €.

Durante el año 2004 seis empleadas se han acogido a la jornada parcial de maternidad.

■ NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Todos los empleados del Grupo están sujetos a convenios colectivos que garantizan un nivel mínimo de remuneración y condiciones laborales. El personal de Metrovacesa está acogido a los siguientes convenios colectivos:

- Convenio General del Sector de la Construcción que alberga al 89% de la plantilla.
- Convenio de Oficinas y Despachos, en el cual están el 8% de los trabajadores.
- Convenio de Aparcamientos y Garajes, con el 1%.
- Convenio de Fincas Urbanas, bajo el cual está el 2% de la plantilla.
- En el caso de la filial Acoghe, el 100% de los empleados están sujetos al Convenio de Hostelería.

Cabe destacar que más del 99% de la plantilla en Metrovacesa recibe una remuneración por encima de la establecida en su Convenio. El coste salarial del ejercicio 2004 ascendió a 27,81 millones de euros.

■ INTRANET DE METROVACESA

Metrovacesa cuenta con un canal de comunicación interna denominado "Metronet" que facilita la implicación de todos los empleados en el cumplimiento de la misión y vocación de orientación al cliente.

La Intranet recoge diferentes secciones:

- I. *Información de la empresa hacia los trabajadores:* Donde se pueden encontrar notas de prensa, comunicados internos, resúmenes de prensa, información completa de la compañía, etc.
- II. *Formación:* En esta sección se recogen cursos de formación, manuales de procedimientos, servicios, ofertas a empleados, tablón de anuncios para interés de los empleados, centro de atención a usuarios, guía de viajes, calendario laboral, etc.
- III. *Servicios:* Donde se incluyen ofertas a empleados, quién es quién en la organización donde se incluye la foto de los empleados, tablón de anuncios para interés de los empleados, centro de atención a usuarios, guía de viajes, calendario laboral, etc.
- IV. *Sección personalizada:* Donde se permite acceder a la información de determinados procesos de negocio que sean útiles en función del área a la que el empleado pertenezca.

Esto permite disponer de un canal de comunicación en dos direcciones, no sólo para facilitar información hacia los trabajadores, sino también de éstos hacia la empresa.

RSC con los accionistas e inversores



De cara a los mercados de valores, Metrovacesa orienta sus esfuerzos en crear valor y proporcionar una comunicación más transparente.

En este sentido, la Compañía defiende que la creación de valor para los distintos accionistas redunda en una mayor creación de valor para la Sociedad. Esta idea se ha venido traduciendo en los últimos años en un creciente reparto de dividendos con el fin de maximizar el valor revertido a sus accionistas.

Los dos **objetivos** fundamentales de la Responsabilidad Social Corporativa aplicados al área de 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 admitidas a cotización.
- Desarrollar una gestión profesional encaminada a asegurar la **creación de valor** para nuestros accionistas e inversores conservando, protegiendo y usando eficientemente los activos de la compañía.

Metrovacesa garantiza una información transparente y verdadera apoyándose en las nuevas tecnologías para proveerla de la forma más rápida, clara y segura.

La web de Metrovacesa pone a disposición de los accionistas e inversores información completa y detallada. Durante el año 2004 se ha ampliado esta sección de la web

para que se ajuste a lo establecido en la Circular 1/2004, de 17 de marzo, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

En el año 2004 se elaboró por primera vez el Informe de Gobierno Corporativo del ejercicio 2003 y que incluye información detallada sobre los órganos de gobierno, estructura del capital, operaciones vinculadas, sistemas de control de riesgos, etc. Dicho informe ha sido actualizado en 2005 con la información relativa al ejercicio 2004.

La Compañía quiere mantener una postura pro-activa con los distintos actores del Mercado Bursátil. Se dispone de la Oficina del Accionista y del área de Relación con Inversores para acercar a la Empresa a los accionistas y a la comunidad financiera.

En el ejercicio 2004 siguieron creciendo los contactos con analistas e inversores institucionales y particulares. En concreto, se han realizado:

- Presentaciones en grupo ante analistas e inversores en las principales plazas financieras: Madrid, Barcelona, Londres, Nueva York y Ámsterdam.
- Reuniones con inversores institucionales en las principales plazas financieras: Madrid, Londres, Holanda, Suiza, EE.UU. 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.

■ PORTAL DEL ACCIONISTA

De acuerdo con las recomendaciones de la CNMV y las normativas de transparencia, la página web del Grupo presenta la siguiente **estructura de información**:

- I. *Información económico-financiera*: Evolución de las principales magnitudes, Informes trimestrales, Informes anuales y Presentaciones a analistas e inversores.
- II. *Acerca de la sociedad*: La acción y su capital social (variaciones de capital y principales participaciones), Dividendos, Emisiones, OPAS, Agenda, Cotización, Hechos relevantes y Cauces de comunicación con la Sociedad.
- III. *Gobierno corporativo*: Órganos de Gobierno, Informe de Gobierno Corporativo, Juntas de Accionistas y Normas de funcionamiento de la Sociedad.

Destacamos que a través de la sección de Bolsa de la página web se puede observar la evolución intradía de la cotización de las acciones de Metrovacesa, así como acceder a la evolución histórica del precio y su volumen negociado.

Además, también se ofrece la posibilidad de suscribirse a una carta electrónica (News Letter) con información de la compañía y del mercado inmobiliario, que se envía con carácter mensual. Desde su lanzamiento en mayo del 2004, más de 200 personas se han incorporado a esta lista de distribución.

Oficina del Accionista

Dirección:
Plaza Carlos Trías Bertrán, 7
28020 - Madrid

Teléfono:
91.418.41.73

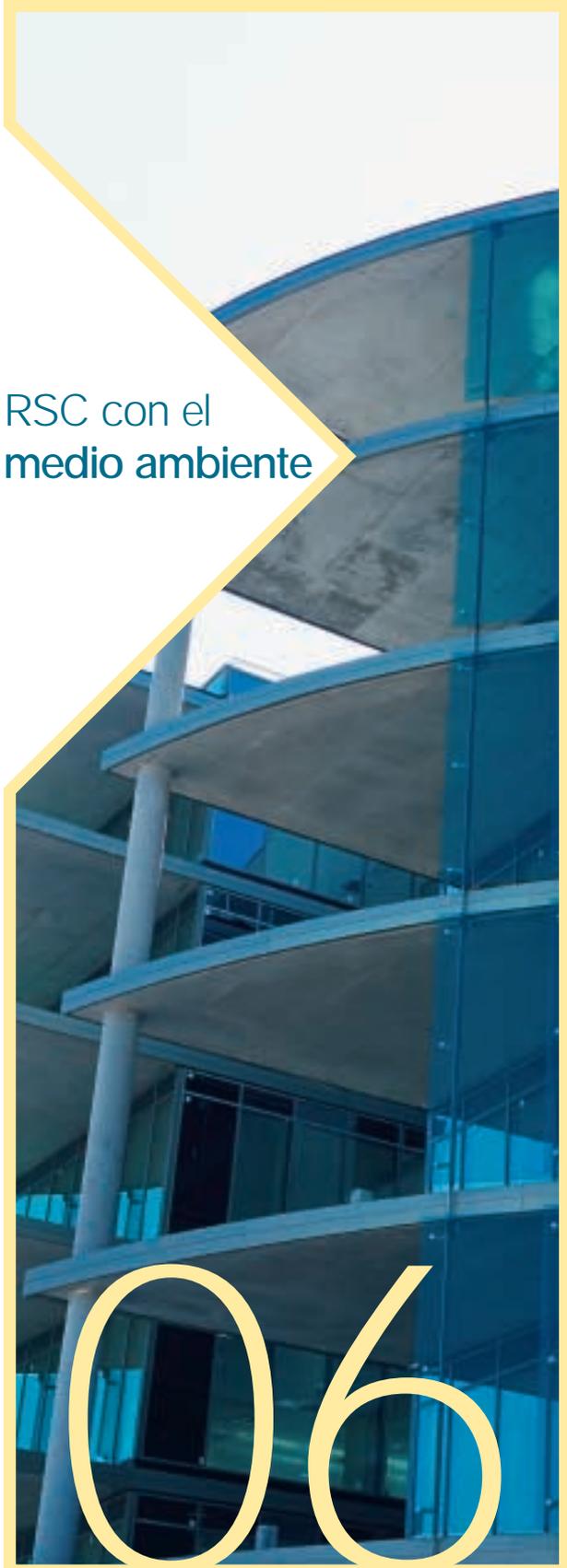
E-mail: oficinadelaccionista@metrovacesa.es

Relación con Inversores

Dirección:
Plaza Carlos Trías Bertrán, 7
28020 - Madrid

Teléfono:
91.418.42.57 / 91.418.30.18

E-mail: ir@metrovacesa.es



RSC con el
medio ambiente

06



El medio ambiente es una de las principales preocupaciones de la Responsabilidad Social Corporativa para Metrovacesa.

Los principales puntos de actuación son los siguientes:

- **Contaminación:** Minimizar la generación de residuos, emisiones e impactos ambientales. Por ello, hay una preocupación constante para que cada activo de la compañía sea respetuoso con el entorno.
 - Análisis de riesgos medioambientales y de contaminación de suelos como un criterio adicional en el momento de evaluar una posible compra de suelo.
 - Descontaminación de los terrenos del solar, control de la erosión y sedimentación, control de los residuos de construcción.
 - Utilización (siempre que sea posible) de materiales no contaminantes, cables y materiales plásticos libres de halógenos, líquidos refrigerantes no tóxicos.
- **Vegetación:** Adopción de medidas de protección de la fauna, flora y correspondiente hábitat.
 - Vegetación autóctona y adaptada, eficiencia en los sistemas de riego, utilización, en la medida de lo posible, de agua no potable para dicho riego, con la consiguiente reducción de coste de mantenimiento.

- **Ahorro energético:** Fomentar el ahorro de energía entre los usuarios y la sociedad en general. Se puede destacar la instalación de climatización individual y, en un número creciente de edificios, de paneles solares.

En especial Metrovacesa puede destacar tres **características** medioambientales comunes en sus edificios:

- **Climatización individual:** Se trata de sistemas individualizados tanto en cada una de las viviendas como en oficinas, individualizados para cada puesto de trabajo, que permiten ahorro energético, comodidad e independencia. Todos los nuevos proyectos se están construyendo conforme esta característica.
- **Optimización acústica:** Metrovacesa, con el fin de optimizar la acústica, tiene contratada una ingeniería externa que se encarga de valorar a través de estudios y mediciones la optimización acústica en sus edificios. Gracias a sus valoraciones se elegirán los materiales o componentes más favorables. La empresa de ingeniería está vinculada con la Asociación Española contra la Contaminación por el Ruido. Además, Metrovacesa refrenda los resultados obtenidos con sus propios ensayos y pruebas, de forma que sirvan para mejorar las soluciones que se deban adoptar en futuros proyectos. Aunque no es exigido en todas las ciudades, Metrovacesa lo ha extendido a sus proyectos de toda España.
- **Aislamiento térmico:** Metrovacesa cumple con las condiciones de confort suficientes para garantizar el aislamiento térmico de la normativa CT79 con el fin de mejorar el confort de los inquilinos.

■ MEDIO AMBIENTE EN LAS OFICINAS DE METROVACESA

En cuanto a la calidad medioambiental en las oficinas, se pueden considerar las características generales enunciadas anteriormente: climatización individual, aislamiento

acústico y térmico. Además de éstas, cabe destacar las siguientes:

- **Luminosidad.**
- Control de la **calidad del aire** en el interior de las oficinas, cuartos exclusivos para fumadores en cada planta, control de vigilancia del dióxido de carbono CO₂.
- **Confort** de la empresa y la sociedad: Zonas verdes, aislamiento acústico y térmico.

Como se explica en el apartado de clientes, una de las características destacadas de los parques empresariales de Metrovacesa es la calidad medioambiental y el ambiente saludable.

El Parque Empresarial Alvento: Exponente de la política medioambiental

Como ejemplo de la política medioambiental cabe citar el Parque Empresarial Alvento, situado en Madrid, junto al parque ferial Juan Carlos I, de 32.625 m², inaugurado en septiembre de 2003.

En el ejercicio 2004 el Parque Empresarial Alvento ha sido, de nuevo, exponente de la calidad de la política medioambiental de los productos de Metrovacesa.

Premios y certificaciones de Alvento

El Parque Empresarial Alvento es el primer edificio verde en Europa, certificado con la calificación **LEED™ Plata** (Líder en Diseño Energético y Medioambiental), otorgada por el U.S. Green Building Council, el más prestigioso organismo americano para el desarrollo de edificios sostenibles. Gracias a las medidas adoptadas con relación a la sostenibilidad de la parcela, la eficiencia en el consumo de agua, la gestión (ahorro) energética, la utilización de materiales y recursos, la luminosidad interior y la innovación y el proceso de diseño.

El Parque Empresarial Alvento ha sido galardonado con el Premio VIA al "**Parque Empresarial más innovador**".



Estos premios, organizados por la revista *Via Inmobiliaria*, se concedieron en diciembre del 2004.

El comité de selección de edificios para el **GBC'2005 (Green Building Challenge España 2005)** ha acordado por unanimidad, a propuesta del Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España (CSCAE), seleccionar los dos edificios de Metrovacesa de **la Avenida de los Poblados (Parque Empresarial Alvento)** como obras a evaluar por el Equipo Español GBC, cuyos resultados presentará en la **Conferencia SB'05** que se celebrará en Tokio.

En la elección ha primado fundamentalmente, además de la *calidad* arquitectónica, la *presentación* y explicación de forma razonada de las diferentes *soluciones técnico-constructivas* adoptadas, así como su contribución al concepto de *edificación sostenible*, su adecuación a las condiciones locales y regionales y su potencial aplicabilidad y extensión al conjunto de España en respuesta a los problemas ecológicos más importantes.

Proyecto 22@

En este nuevo distrito de oficinas en Barcelona se utiliza una gestión centralizada de energía y climatización.

Este sistema es una innovación energética que, a partir de la energía primaria (valoración de residuos, gas natural, electricidad y otras) se generan centralizadamente las energías secundarias (calor y frío), que son gestionadas y transportadas hasta los puntos de consumo a través de un conjunto de redes subterráneas. Este desarrollo tecnológico aporta una serie de ventajas a los usuarios y a la comunidad en general: protección medioambiental (menor emisión de gases, minimización riesgo de bacterias, mínimas emisiones a la atmósfera, etc.).

Además de ventajas medioambientales se posibilita la reducción de costes, consiguiendo un rendimiento medio mayor que en la generación con equipos convencionales distribuidos.

■ MEDIO AMBIENTE EN LOS CENTROS COMERCIALES DE METROVACESA

El compromiso con el medio ambiente en los Centros Comerciales cobra especial importancia desde el momento del diseño inicial. En los Centros Comerciales de



Centro Comercial El Saler. Valencia

Metrovacesa la recogida y tratamiento de residuos es el principal exponente. Se presta una gran atención al reciclado de basura, control de ruidos para evitar la contaminación acústica y la defensa de la vegetación autóctona.

La siguiente tabla refleja las toneladas de residuos recogidos en el ejercicio 2004 en los Centros Comerciales del Grupo que son separados en origen según la siguiente clasificación, lo que facilita el posterior proceso de reciclado en aquellos residuos que son susceptibles de reciclar.

Recogida de residuos	Total (toneladas)
Residuo Sólido Urbano (RSU)	3.727,53
Papel y cartón	847,31
Vidrio	26,53
Fluorescentes	0,34
Obra	46,50
Chatarra	1,95
Maderas	31,96

PUNTO LIMPIO y sus actividades

Con la finalidad de ser participes en la mejora y protección del medio ambiente Metrovacesa cuenta en el Centro Comercial Artea (Bilbao) con un *Punto Limpio*.

El Punto Limpio consiste en una casa ecológica, que muestra cómo se obtienen y aprovechan las energías alternativas, y un recinto dotado de contenedores en los que se recogen residuos, con el objetivo de que sean reciclados.

En el Punto Limpio se da formación a los colegios en cuestiones medioambientales: energías renovables, reciclado, etc. Con ellos se pretende fomentar el uso, por parte de la comunidad, de instalaciones que favorezcan el cuidado del medio ambiente.

Para conseguir la finalidad de esta acción se realizan periódicamente campañas de difusión, para comunicar a toda aquella persona interesada la ubicación de este recinto ecológico y para ampliar el conocimiento que sobre él se pueda tener.

Estas campañas consisten en:

- Campaña en radio.
- Propaganda en diversos soportes: gorras, lapiceros...
- Fomento de realización de visitas guiadas.

Además el Punto Limpio cuenta con una mascota –“Arti”– enfocada especialmente al público infantil.

También se ha llevado a cabo “*El Día del Árbol*”, donde participaron más de 600 escolares procedentes de centros escolares públicos y privados de los municipios de Guecho y Lejona del 1 al 12 de marzo. El Día del Árbol se celebró con la plantación de retoños de especies frondosas autóctonas. La iniciativa cuenta con la particularidad de que los ejemplares quedarán “marcados” por los propios escolares, con una placa que identificará permanentemente con su nombre.

Este día se complementó con talleres medioambientales sobre reciclaje de papel, visitas al Punto Limpio donde se separan y clasifican los residuos generados por el parque comercial, exposiciones sobre energías renovables en la Casa Ecológica de Artea, y la presencia de “Arti”.

El Centro Comercial Artea ha impulsado una política de generación de residuos y renegociado el contrato de gestión de residuos sobre la base de incrementar los contenedores/compactadores para reciclar residuos en mayor cantidad, de forma que los vertidos finales al vertedero se vean reducidos considerablemente.

En la actualidad se está reciclando papel y cartón, madera y vidrio. Próximamente se reciclarán envases ligeros.

Así se consigue una política activa de concienciación y educación no sólo de nuestro propio personal y subcontratas, sino también de nuestros arrendatarios y especialmente de los trabajadores del centro.

■ MEDIO AMBIENTE EN LAS VIVIENDAS Y HOTELES DE METROVACESA

Instalación de paneles solares en la promoción de viviendas

En 2004 se ha iniciado la instalación de paneles solares en Madrid, uniéndose con lo que ya se venía realizando en Barcelona desde hacía dos años cumpliendo la normativa local. Adicionalmente, Metrovacesa está empezando a implantar paneles también en la Costa del Sol.

La instalación de paneles solares se aplica en el área de promoción de viviendas, facilitando la generación de agua caliente en hasta un 60% y consecuentemente produciéndose un ahorro energético.

Instalaciones de paneles solares en los hoteles

Como en la promoción de viviendas, se está aplicando en los nuevos proyectos de hoteles en Madrid y Barcelona.

De esta forma se consigue un ahorro energético por aplicación de energías naturales. Este ahorro energético asciende en hoteles aproximadamente hasta un 30% de combustible.

Proyecto: Hotel Husa Princesa

Conforme al ahorro energético, cabe destacar la aplicación de paneles solares en el Hotel Husa Princesa de Madrid en 2004.

Se situaron en la cubierta del edificio un total de 218 paneles solares, que permiten la generación de agua caliente y sanitaria.



acción social

*METROVACESA,
una forma solidaria de
entender la vida.*

Metrovacesa considera que es una cuestión de conciencia y responsabilidad social la sensibilización ante las desigualdades sociales que dificultan el desarrollo de las personas y la sociedad.

Metrovacesa se compromete con la sociedad para generar valor, poniendo a disposición de los más desfavorecidos de su entorno sus mejores capacidades (innovación, conocimientos, nivel tecnológico, relaciones comerciales, canales, herramientas de gestión, etc.). Con esas mismas capacidades y con su responsabilidad en los valores sociales y medioambientales garantiza la sostenibilidad de la empresa.

Se tiene como objetivo específico el participar en iniciativas que fomenten, ayuden o contribuyan a desarrollar un proyecto de carácter social. Esto se traduce en la colaboración con instituciones públicas, organismos y asociaciones sin ánimo de lucro que persiguen contribuir a la mejora del bienestar y calidad de vida de aquellos colectivos más desfavorecidos, vulnerables y necesitados.

Uno de los cauces a través del cual Metrovacesa impulsa este compromiso son sus Centros Comerciales. Éstos son instituciones eminentemente locales y con un grado de notoriedad muy elevado en su entorno, que pueden y deben actuar de catalizadores o detonantes en la formación de una conciencia social; por ello, desde los centros de Metrovacesa no se elude su responsabilidad social, que se ejerce en calidad de gestora.

Ante la importancia de estas acciones, Metrovacesa ha aprobado para 2005 incrementar el presupuesto social en un 45%.

■ APOYO A LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

En nuestro país está en vigor una Ley de Integración Social del Minusválido que fomenta la integración laboral de personas que tengan declarado algún tipo de minusvalía.

Metrovacesa está concienciada y sensibilizada respecto a la necesidad de aunar voluntades para favorecer la integración laboral de este colectivo y cree que es necesario dar empleo a personas con desigualdad de oportunidades, consiguiendo que aporten a la Compañía igual que el resto de los empleados. Por ello, a final del ejercicio 2004 se cuenta con 6 personas con discapacidad que están plenamente integradas en el equipo de Metrovacesa y se han incorporado al puesto de trabajo en las mismas condiciones que el resto de empleados de la Empresa.

Metrovacesa colabora con la **Fundación San Francisco de Borja**, enfocada a personas con discapacidades intelectuales. Esta fundación tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad intelectual, especialmente las gravemente afectadas, y facilitar su integración en el mundo laboral.

Metrovacesa ha colaborado con esta fundación a través de la donación de la Sala Snoezelen, situada en el Centro San Rafael en Alicante. Dicha Sala se destina a ofrecer actividades y experiencias sensoriales, en un ambiente rico en estimulación.

Colaboración con la fundación **AFIM** (Ayuda, Formación e Integración del Minusválido), fundación privada, sin ánimo de lucro, de carácter benéfico-asistencial puro, dedicada al colectivo de personas con discapacidad física, psíquica, sensorial y enfermos mentales.

Colaboraciones a través de los **Centros Comerciales** del Grupo:



"Club de los Amigos". C. C. TresAguas. Alcorcón. Madrid

- El Centro Comercial Artea mantiene contactos con asociaciones de personas con discapacidad, y posee diversas facilidades y prestaciones para ellos, como parkings exclusivos, sillas de ruedas, etc.
- El Centro Comercial TresAguas colabora con el “**Club de los Amigos**”, una asociación de ocio y tiempo libre sin ánimo de lucro para jóvenes disminuidos psíquicos compuesta por voluntarios que trabajan en el desarrollo de actividades lúdicas para este colectivo (bailes, talleres, teatro, competiciones deportivas y excursiones que organiza la asociación). En este caso la colaboración consistió en la organización durante las vacaciones navideñas de una jornada lúdica en el Centro Comercial, comenzando con una sesión de patinaje en la pista de hielo ubicada en el mismo, con monitores al efecto, finalizando con un almuerzo.
- El Centro Comercial La Maquinista colabora con la fundación **AMIBA** (Asociación de Minusválidos de Barcelona) mediante el patrocinio de uno de los premios de un certamen literario. También se ha acordado la organización de una exhibición deportiva en silla de ruedas, incluyendo un partido de baloncesto y diversas partidas de tenis de mesa.
- El Centro Comercial El Saler colabora económicamente con **AVAPACE** (Asociación Valenciana de Ayuda a la Parálisis Cerebral).
- **AFANIAS** en colaboración con **Feaps Madrid**. Asociaciones que cuentan con el apoyo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, orientadas a la integración y ayuda de las personas con problemas de discapacidad intelectual. Metrovacesa, conjuntamente con el Centro Comercial TresAguas y con la colaboración especial por parte de un colectivo de empleados, participó aportando el mobiliario y equipamiento para un piso tutelado de uno de los proyectos de Feaps Madrid, creado para propiciar la integración social a través de la normalización de la vida familiar, social y laboral de la persona con discapacidad intelectual.

■ ACCIONES SOCIALES

Metrovacesa colabora con varias asociaciones, llevando a cabo así su objetivo de integración y colaboración con la sociedad.

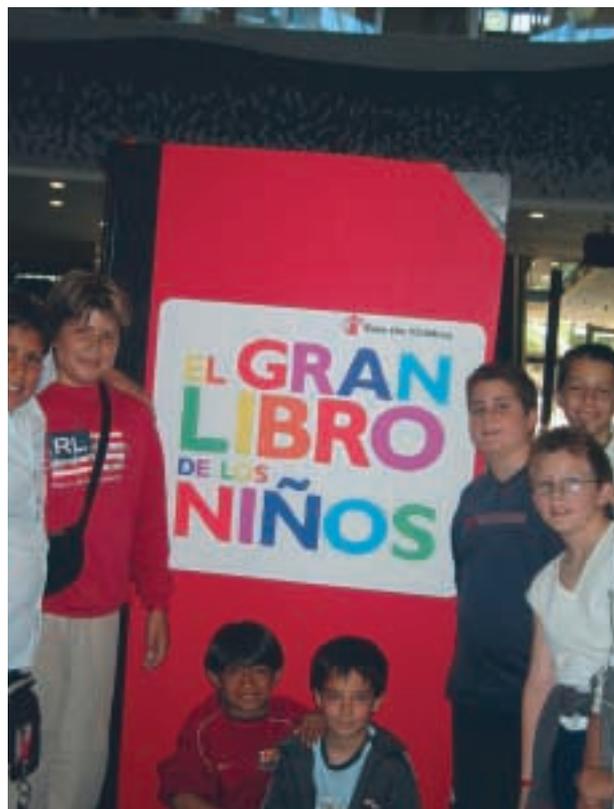
- **Asociación Solidaridad Andina:** Colaboración con la operación “Mato Grosso”.
- **ACOBİ:** Asociación de acogida de niños bielorrusos de Vizcaya, integrada por una serie de familias que pretenden ofrecer un entorno más amable y sano a los niños afectados por el desastre de Chernobyl. Se realiza la colaboración a través del Centro Comercial Artea.
- **ED Associació** es una organización privada sin ánimo de lucro (ONL) con la que colabora el Centro Comercial La Maquinista. Su finalidad es proporcionar a personas que viven en riesgo de exclusión social un espacio de formación, capacitación, relación laboral y social.
- También el Centro Comercial La Maquinista colabora con **Cáritas** y **Un Sol Mon** recogiendo ropa usada en contenedores situados en el Centro Comercial. Esta iniciativa social pretende fomentar la inserción laboral de personas con problemas de exclusión social y también tiene como objetivo minimizar el impacto ambiental de la acumulación de residuos textiles mediante un sistema de reciclaje pionero en Europa. Los contenedores de **Ropa Amiga** admiten piezas de vestir y ropa de hogar, zapatos, bolsos y complementos. Y en el ejercicio 2004 se han recogido más de 6.800 kilos de ropa.
- **Campaña “ARTEA, disfrutarás el doble”:** Una de las acciones de esta campaña, que duró desde el 22 de noviembre hasta el 16 de diciembre, tenía como objetivo sensibilizar a los clientes, para que con su decisión de participar hagan posible la colaboración con un proyecto social: el acondicionamiento de la nueva sede que la Asociación **ASPANOVAS** (Asociación de Padres de Niños con Cáncer), abrirá en la



Campaña recogida de juguetes. C. C. Artea. Leioa. Vizcaya

calle Médico Antonio Eguíluz en Bilbao. Así, por cada compra superior a 20 €, el 0,7% del ticket se podía donar a este proyecto. Participaron en esta acción 4.003 clientes. Dentro de esta campaña también se recogía otra acción, la “Campaña Recogida de Juguetes”, del 15 al 31 de diciembre, en colaboración con **Cruz Roja Juventud** y la fundación **Idea Sana Eroski**. El objetivo de esta última acción era sensibilizar al cliente en el uso del juguete no bélico y hacer llegar juguetes, el día de Reyes, a los niños de familias desfavorecidas.

- **Asociación PKU del País Vasco y O.T.M.:** A través del Centro Comercial Artea se colabora con esta asociación, dedicada a prestar apoyo a niños que padecen fenilcetonuria y otros trastornos metabólicos.
- **Día Mundial del Libro:** El Centro Comercial El Saler organizó una acción en colaboración con la ONG **Save The Children**. Esta organización lleva a cabo una campaña de sensibilización acerca de los derechos de los niños. Se organizó una fiesta con talleres lúdicos y exposición de un libro enorme de la ONG durante un fin de semana en el Centro Comercial.
- **Otras colaboraciones:**
 - *Cáritas:* Entidad que desarrolla actividades dirigidas a la asistencia, la rehabilitación o la inserción social de las víctimas de la pobreza y la exclusión social.



Día Mundial del Libro. C. C. El Saler. Valencia



- *Portal Solidario*: Enfocado a personas con discapacidad, mayores de 60 años, jóvenes menores de 25 años, voluntarios y trabajadores de una ONG, cualquiera incluido en un colectivo desprotegido.
- UNICEF: La agencia de Naciones Unidas que tiene como objetivo garantizar el cumplimiento de los derechos de la infancia.
- Aldeas Infantiles.
- AECC (Asociación Española contra el Cáncer).
- Asociación de Trasplantados de Vizcaya.
- Banco de Alimentos.
- Fundación Ría de Bilbao (colabora con el museo que ésta posee).

■ DEPORTE

Otra de las preocupaciones a través de la cual la interacción de Metrovacesa y la sociedad se ve reflejada es el deporte. Por ello colabora de diferentes formas en este ámbito.

Club Balonmano Ciudad Real



Patrocinio Club Balonmano Ciudad Real

En el ejercicio 2003 se firmó un contrato de sponsorización y patrocinio del equipo de Balonmano Ciudad Real, perteneciente a la División de Honor de este deporte. Metrovacesa participa como "Patrocinador Oficial" durante tres temporadas (2003-2004), (2004-2005) y (2005-2006).

En la temporada 2003-2004 el Club Balonmano Ciudad Real ha conseguido los siguientes títulos:

- CAMPEÓN LIGA ALLIANZ ASOBAL.
- CAMPEÓN COPA ALLIANZ ASOBAL.
- SUBCAMPEÓN COPA DEL REY.
- SUBCAMPEÓN SUPERCOPA DE ESPAÑA.
- 3º SUPERCOPA DE EUROPA.

Madrid 2012

Metrovacesa es empresa colaboradora en el proyecto Madrid 2012, la candidatura de la capital de España como sede de los Juegos Olímpicos del año 2012. De esta manera se renueva la confianza expresada ya hace tiempo por Metrovacesa en el proyecto olímpico.



El Comité Olímpico Internacional (COI) ha de decidir en julio de 2005 la sede de los Juegos del año 2012. Madrid se encuentra entre las candidatas con más posibilidades de resultar elegida.

■ PATROCINIO DE ACTIVIDADES FORMATIVAS

Metrovacesa participa de diversas formas en actividades formativas. En el ejercicio 2004 se pueden destacar las siguientes:

- Con el Centro Superior de Arquitectura **Fundación Antonio Camuñas**, Metrovacesa es patrocinadora de un

Master de Gestión Inmobiliaria. Gracias a esta relación accedieron a la Empresa seis estudiantes becados.

- Patrocinio de la **Fundación de Estudios Financieros**, cuyo objetivo es desarrollar la investigación, la formación y la opinión independiente en el campo de los mercados financieros y bursátiles y tiene ahora la vocación más amplia de convertirse en un centro de reflexión y de creación de valor intelectual y ético.

■ FORMACIÓN INMOBILIARIA

Metrovacesa elabora cada cuatro meses un **Informe** sobre la situación del **Sector Inmobiliario** en España. Se puede acceder de forma cómoda a estos informes a través de la página web corporativa, y descargarse tanto el último número como los históricos del archivo. El objetivo al elaborar estos cuadernos es acercar a todos los interesados los aspectos más destacados del sector en el que se encuentra Metrovacesa y la situación general del mercado.

Metrovacesa, además, envía gratuitamente este boletín a universidades, ayuntamientos de capitales de provincia, medios de comunicación, inversores y analistas.



Diseño: Grupo Elba, S.A.
Fotografía: Archivo Metrovacesa

Edición: Grupo Elba, S.A.
Depósito legal: M-00000-2005