



**CORPORACIÓN EMPRESARIAL DE
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN S.A. Y
SOCIEDADES DEPENDIENTES**

INFORME DE RESULTADOS CONSOLIDADOS

Segundo Semestre del Ejercicio 2015

Nota previa: Desinversión del negocio de aislantes y presentación de resultados

El pasado 17 de septiembre fue comunicado a la CNMV, por medio del correspondiente hecho relevante, la ejecución y cierre de la transacción por la que un grupo de acreedores financieros liderados por KKR adquirió el control del negocio de aislantes.

Esta operación ha consistido en la suscripción por parte de los citados acreedores financieros de una ampliación de capital en Ursa Insulation Holding BV, sociedad cabecera del negocio, por la cual han pasado a ostentar una participación del 90%, manteniendo COEMAC, S.A. una participación del 10% en el citado negocio.

De acuerdo con principios contables generalmente aceptados, los estados financieros consolidados de COEMAC correspondientes al año 2015 presentan las actividades del negocio de aislantes en una única línea como “**Resultado procedente de las actividades discontinuadas**”. Con el objeto de facilitar la comparación, se aplica el mismo criterio a la información correspondiente al ejercicio 2014 donde también se incluyen en esta línea las actividades del negocio de Tejas, vendido al accionista minoritario Brass Monier en enero de 2015.

Tras la salida del negocio de aislantes, el grupo COEMAC se compone de los negocios de **Yesos** y de **Sistemas de Tuberías**. La información presentada en este informe hace referencia a este nuevo perímetro del grupo y se expone de forma comparable en su evolución 2015 con periodos anteriores.

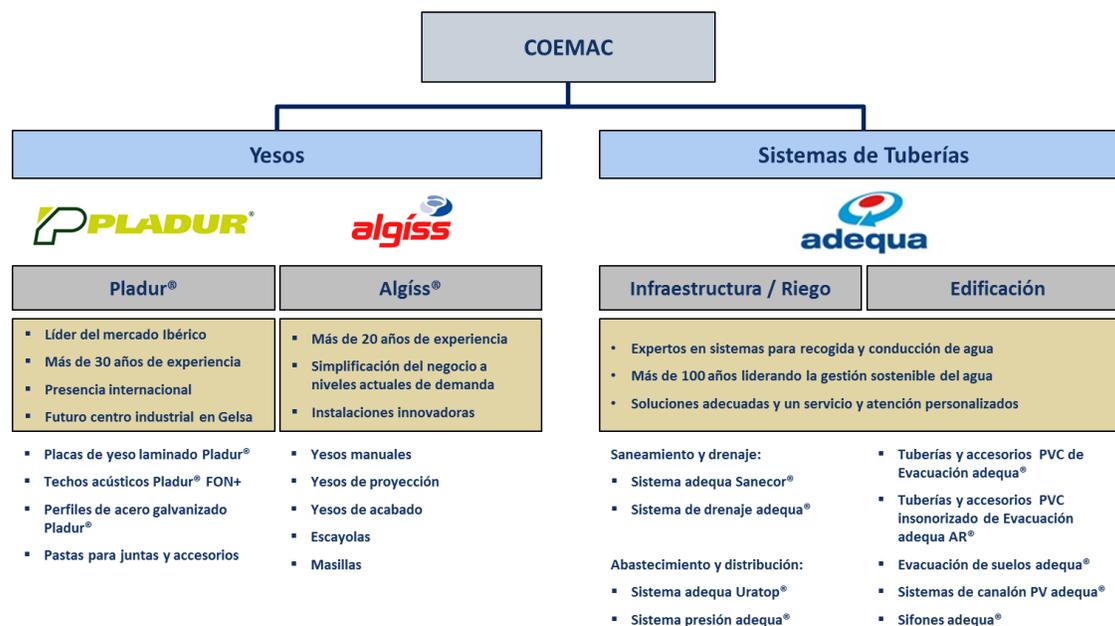
1. Descripción de COEMAC

Corporación Empresarial de Materiales de Construcción, S.A. (en adelante “COEMAC”), es un grupo empresarial que opera en más de 20 países, cuya actividad principal es la fabricación y comercialización de materiales de construcción para su utilización en los mercados de edificación y obra civil.

La estrategia de COEMAC se articula a través de tres ejes: (i) disponer de un portfolio de productos y servicios diferenciales, de alto valor añadido para cada uno de los participantes en el ciclo de vida de los mismos, (ii) diversificación internacional de los negocios, y (iii) eficiencia en las operaciones y procesos de gestión.

COEMAC se compone de dos unidades de negocio¹, **Yesos** y **Sistemas de Tuberías**, de las cuales ostenta la totalidad o mayoría del capital social y donde cada una de ellas gestiona sus productos mediante marcas comerciales. En concreto:

- **Yesos:** Utiliza las marcas comerciales de **Pladur®** (Sistemas constructivos a base de placa de yeso laminado) y **Algiss®** (Yeso en polvo y escayola)
- **Sistemas de Tuberías:** Utiliza la marca comercial **adequa®** (Sistemas de tuberías y accesorios plásticos para recogida y conducción de agua)



¹ Para más información sobre los negocios de Yesos y Sistemas de Tuberías, visitar www.pladur.com , www.algiss.com, www.adequa.es

2. Resultados consolidados a 31 de Diciembre de 2015

Tras la desinversión en el negocio de aislantes en septiembre, COEMAC mejora su resultado operativo y sanea su balance en 2015

Magnitudes totales COEMAC (datos en millones de euros)	2015	2014	Variación 2015/2014
Ventas	129,7	120,8	+7,4%
EBITDA	8,4	3,7	+126,8%
Margen EBITDA sobre ventas	6,5%	3,1%	+3,4 p.p.
Resultado procedente de las actividades continuadas	-68,9	-45,8	-50,3%
Resultado procedente de las actividades discontinuadas	-4,5	-86,8	+94,8%
Resultado atribuido a la sociedad dominante	-76,0	-118,4	+35,8%
Deuda financiera neta	1,5	365,0	-363,5

En el conjunto del año 2015, COEMAC obtuvo unas **ventas** de 129,7 millones de euros lo cual representó un crecimiento del 7,4% frente al mismo periodo del año anterior. Este incremento se produjo en ambos semestres, si bien en el segundo el crecimiento se redujo a la mitad debido a la ralentización del mercado de la construcción en los últimos meses del año.

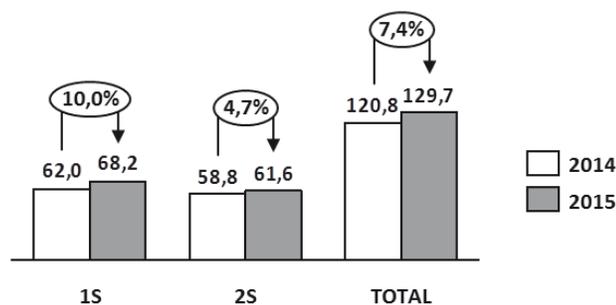


Gráfico 1 - Evolución semestral de las ventas de COEMAC (datos en millones de euros)

Por áreas geográficas, las ventas en **España** crecieron un 5,6% con un avance significativo de los mercados de edificación y obra civil, si bien como comentamos se apreció una desaceleración en el cuarto trimestre debido a diferentes factores políticos y económicos. Por su parte, los **mercados internacionales** (que representaron un 25% de las ventas en 2015) continuaron con la buena evolución de años anteriores y crecieron un 13,6%, con un comportamiento especialmente

positivo en el segundo semestre donde se continuó ampliando la presencia en el mercado francés y avanzando en las exportaciones a otros países.

La proporción de ventas por unidad de negocio fue similar a las obtenidas en 2014, donde **Yesos** representó un 59% de las ventas totales mientras que **Sistemas de Tuberías** contribuyó con un 41%.

En conjunto, el **EBITDA** obtenido por COEMAC durante en 2015 fue de 8,4 millones de euros, un 127% superior al alcanzado en 2014, debido tanto a la mejora de las ventas en los negocios como a la mayor eficiencia comercial e industrial de las operaciones de los negocios.

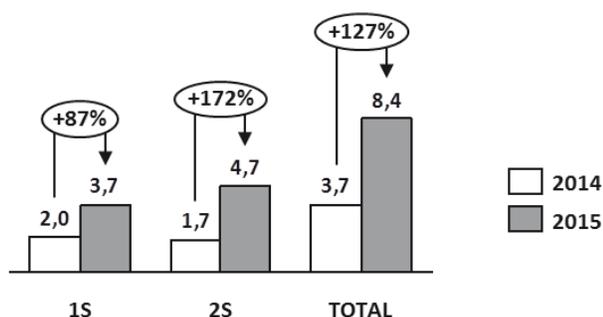


Gráfico 2 - Evolución semestral del EBITDA de COEMAC (datos en millones de euros)

Como ya se avanzó en los correspondientes hechos relevantes, el año 2015 ha supuesto un punto de inflexión para el Grupo, tras la desinversión del negocio de Tejas (Cobert®) y del negocio de Aislantes (URSA®). Como consecuencia de estas operaciones se han visto reducidos los activos del grupo en 515 millones de euros (de 717 a 202 millones de euros) y la cifra de negocios en 432 millones de euros (de 562 a 130 millones de euros). La desinversión del negocio de aislantes, que concluyó en septiembre, ha permitido a COEMAC **cancelar la totalidad de su deuda financiera**, pasando de 365 a 1,5 millones de euros a cierre de 2015. Por contra esta desinversión ha provocado un deterioro en los fondos propios de la sociedad cabecera del grupo, Coemac S.A., aunque sin impacto a nivel consolidado. Tras estas desinversiones, se ha considerado oportuno acometer una serie de dotaciones y deterioros de activos (créditos fiscales fundamentalmente) para sanear el balance del grupo y adecuarlo a su nuevo perímetro que han afectado de forma negativa a los resultados de 2015.

Por este motivo, el **resultado neto atribuido** a COEMAC en 2015 fue de -76,0 millones de euros, incluyendo los efectos atípicos de las dotaciones y saneamientos mencionados por -53,9 millones de euros y de las actividades discontinuadas por -4,5 millones de euros.

COEMAC mantiene una **posición neta de caja** de 4,0 millones de euros a 31 de Diciembre de 2015.

Para información adicional sobre el resultado neto atribuible del grupo en el año 2015, refiéranse a las “Notas complementarias a la información financiera seleccionada”.

3. Evolución de los negocios en el segundo semestre

ENTORNO ECONÓMICO

La economía española cerró 2015 con un avance medio anual del 3,2% en su producto interior bruto (PIB), superando las expectativas de principio de año. El crecimiento económico continuó encontrando soporte tanto en elementos externos como internos. Entre los primeros, se encuentran los bajos precios del petróleo, la mejora paulatina de la demanda europea y la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE), que propicia un contexto favorable del tipo de cambio del euro, tipos de interés y liquidez.

Respecto a los condicionantes internos, la recuperación de la demanda se apoya tanto en elementos transitorios como estructurales. Por un lado, el tono de la política fiscal ha sido ligeramente expansivo. Por otro lado, se encuentran las repercusiones de algunas reformas económicas (como la del mercado laboral) y, también, los cambios que han tenido lugar en la estructura productiva.

En resumen, los datos de actividad económica muestran que la recuperación continúa y que por el momento no se observan efectos significativos de la mayor incertidumbre asociada a las expectativas de crecimiento en economías emergentes, a la volatilidad en los mercados de capitales o al contexto político interno.

En este contexto, la construcción en el mercado español continuó con su mejora ya iniciada a mediados de 2014 acumulando crecimiento en el sector de obra nueva y reforma, si bien la licitación en obra civil se vio reducida tras un segundo semestre de baja actividad. Según los últimos datos publicados por el Ministerio de Fomento acumulados a diciembre de 2015, los visados para obra nueva de viviendas crecieron un 43%, la superficie de obra nueva no residencial edificada lo hizo en un 30%, la rehabilitación y reforma de edificios un 11%, mientras que la licitación de obra hidráulica se redujo en un 22%.

Respecto al comportamiento de la construcción en nuestros principales mercados internacionales, los visados para obra nueva residencial se mantuvieron estables en Francia mientras que en Portugal crecieron un 19%.

YESOS (PLADUR® Y ALGISS®)

En 2015 el negocio de Yesos completó unas ventas de 77,7 millones de euros, un 6,3% superior a las obtenidas en el año anterior y consolidando un segundo año de crecimiento en ventas tras los años de ajuste de mercado. Este crecimiento se produjo en ambos semestres, si bien en el segundo se vio afectado por la desaceleración de las ventas en España en el cuarto trimestre.

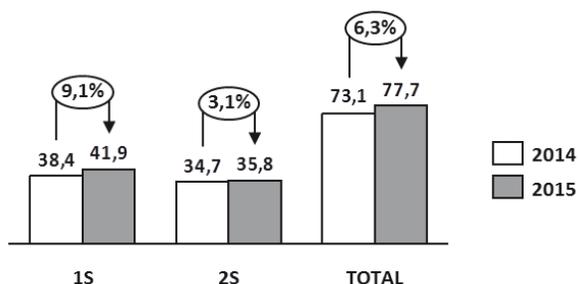


Gráfico 3 - Evolución semestral de las ventas de Yesos (datos en millones de euros)

Por áreas geográficas, el crecimiento en ventas se produjo tanto en España como en los mercados internacionales, donde el negocio está consolidando su posicionamiento en los países limítrofes y realizando importantes operaciones de exportación a otros mercados.

Desde el punto de vista de líneas de producto, Pladur® completó un año de crecimiento en todos sus mercados mientras que Algíss® redujo ligeramente sus ventas totales debido a pedidos extraordinarios acordados en la primera mitad de 2014 que no se produjeron en 2015.

Por su parte el EBITDA obtenido por el negocio a final de año fue de 10,6 millones de euros, incrementándose un +31,4% frente al mismo periodo de 2014 debido a las mayores ventas y a las mejoras industriales desarrolladas.

Magnitudes consolidadas de Yesos (datos en millones de euros)	2015	2014	Variación 2015/2014
Ventas	77,7	73,1	+6,3%
EBITDA	10,6	8,1	+31,4%
Margen EBITDA sobre ventas	13,7%	11,1%	+2,6 p.p.

SISTEMAS DE TUBERÍAS (ADEQUA®)

El negocio de Sistemas de Tuberías, adecuada®, completó 2015 con unas ventas de 54,6 millones de euros, obteniendo una mejora del 8,2% frente a 2014. Ambos semestres presentaron un crecimiento, si bien en el segundo fue ligeramente inferior por la ralentización de las ventas en el mercado español a final del año.

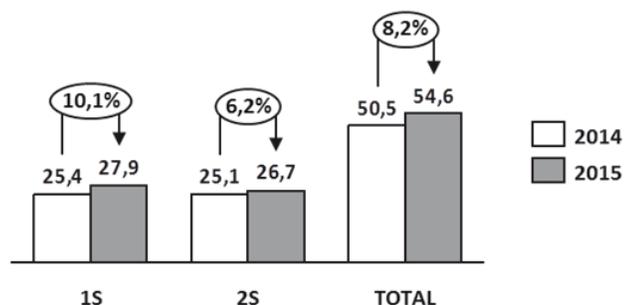


Gráfico 4 - Evolución semestral de las ventas de Adequa (datos en millones de euros)

En términos geográficos, el crecimiento se produjo principalmente en el mercado nacional donde el negocio se comportó mejor que el mercado afianzando su posición competitiva en los segmentos de edificación y obra civil. Los mercados internacionales se vieron perjudicados por el incremento de la presión competitiva en el mercado francés, especialmente en la primera mitad del año, si bien se compensó en parte por el avance en otros mercados internacionales.

Pese al fuerte deterioro del precio de las materias primas y el petróleo a lo largo de la segunda mitad del año, el precio de la resina de PVC no se redujo en la misma proporción. Pese a ello, el negocio avanzó en su plan de mejora de eficiencia industrial, con importantes mejoras en calidad de producto, y completó 2015 con un EBITDA de 1,5 millones de euros.

Magnitudes consolidadas de S. Tuberías (datos en millones de euros)	2015	2014	Variación 2015/2014
Ventas	54,6	50,5	+8,2%
EBITDA	1,5	0,0	n.a.
Margen EBITDA sobre ventas	2,7%	0,0%	+2,7 p.p.

Resumen trimestral de principales magnitudes económico-financieras

Magnitudes trimestrales COEMAC ⁽¹⁾ (datos en millones de euros)	Año 2015				
	1T	2T	3T	4T	TOTAL
Ventas	32,9	35,3	32,2	29,4	129,7
% variación sobre año anterior	3,5%	16,7%	10,2%	-0,7%	7,4%
Por geografías:					
España	24,1	26,2	24,9	22,4	97,6
% variación sobre año anterior	8,7%	14,0%	8,5%	-7,8%	5,6%
Internacional	8,8	9,1	7,2	7,0	32,1
% variación sobre año anterior	-8,3%	25,5%	16,2%	31,1%	13,1%
Por negocios ⁽²⁾					
Yesos	20,5	21,4	19,2	16,6	77,7
% variación sobre año anterior	4,8%	13,6%	10,9%	-4,6%	6,3%
Sistemas de Tuberías	13,0	15,0	13,8	12,9	54,6
% variación sobre año anterior	1,0%	19,4%	8,4%	3,9%	8,2%
EBITDA	1,9	1,8	2,9	1,9	8,4
% sobre ventas	5,8%	5,0%	8,9%	6,4%	6,5%
Yesos	2,6	2,3	3,2	2,5	10,6
% sobre ventas	12,7%	10,8%	16,8%	15,0%	13,7%
Sistemas de Tuberías	0,4	0,7	0,0	0,3	1,5
% sobre ventas	3,4%	4,8%	0,3%	2,1%	2,7%
Margen EBITDA sobre Ventas	5,8%	5,0%	8,9%	6,4%	6,5%
Resultado procedente de las actividades continuadas	-5,0	-3,6	-3,0	-57,3	-68,9
Resultado procedente de las actividades discontinuadas	-13,3	-14,6	23,4	0,0	-4,5
Resultado atribuido a intereses minoritarios	0,7	0,6	0,7	0,6	2,6
Resultado atribuido a la sociedad dominante	-18,9	-18,8	19,7	-57,9	-76,0
Flujo de caja libre operativo ⁽³⁾	0,5	2,1	5,3	-0,6	7,3
Deuda financiera neta	363,5	381,4	-3,5	1,5	1,5
Nº de empleados al fin del periodo	576	597	566	539	539

(1) Magnitudes a perímetro constante actual sin considerar las actividades discontinuadas (negocios de Aislantes y Tejas), las cuales se incluyen dentro de la línea de "Resultado procedente de las actividades discontinuadas"

(2) No se incluyen ajustes de grupo

(3) FCL Operativo expresado como EBITDA menos pago de impuestos y variaciones de circulante

4. Perspectivas futuras

ENTORNO DE MERCADO

Tanto la evolución reciente de la economía en **España** como los soportes que vienen apoyando la recuperación hacen prever que el crecimiento del PIB se estabilizará durante los próximos dos años alrededor del 2,7%, en un contexto en el que la fortaleza de los datos de los últimos meses, a nivel nacional, se ve empañada por las dudas e incertidumbres, tanto fuera como dentro de España. Los datos de actividad apuntan a que durante el cierre del año anterior y el inicio del presente el crecimiento se ha mantenido elevado y sin apenas signos de desaceleración. Se espera que la caída del precio del petróleo y la política monetaria apoyen la recuperación, si bien a nivel doméstico, la incertidumbre sobre la política económica destaca como uno de los principales obstáculos para mantener el crecimiento.

Por su parte, el sector de la construcción retornó al crecimiento en 2015 impulsado por el segmento residencial (ver evolución mensual e histórica de los visados de obra nueva en los gráficos 5 y 6) y de obra civil. Para 2016, nuestra previsión es de una mejora adicional teniendo en cuenta que el segmento no residencial retorne al crecimiento y la obra civil sobrelleve el vacío postelectoral sin entrar de nuevo en recesión. Para los próximos años se espera que la construcción avance algo más que la economía asumiendo que aunque la demanda no sea significativa, ha estado desatendida durante los últimos años.

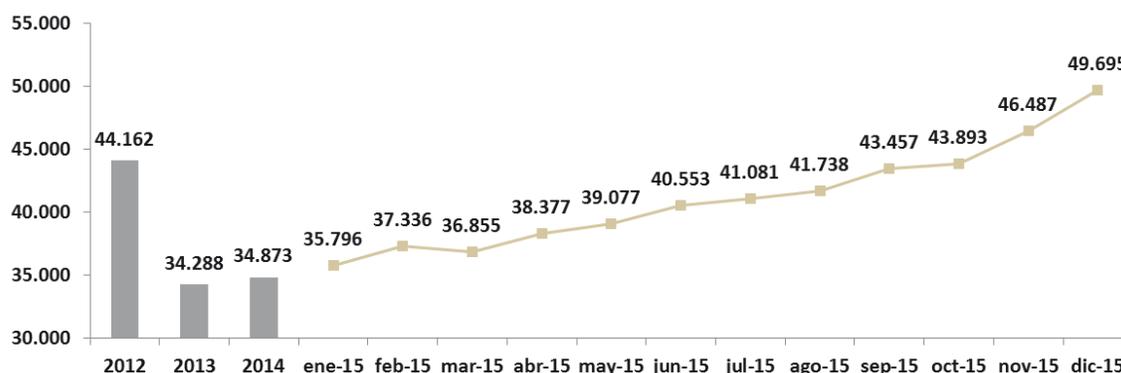


Gráfico 5 – Tasa anual móvil de visados de dirección de obra nueva en España (Fuente: Ministerio de Fomento)

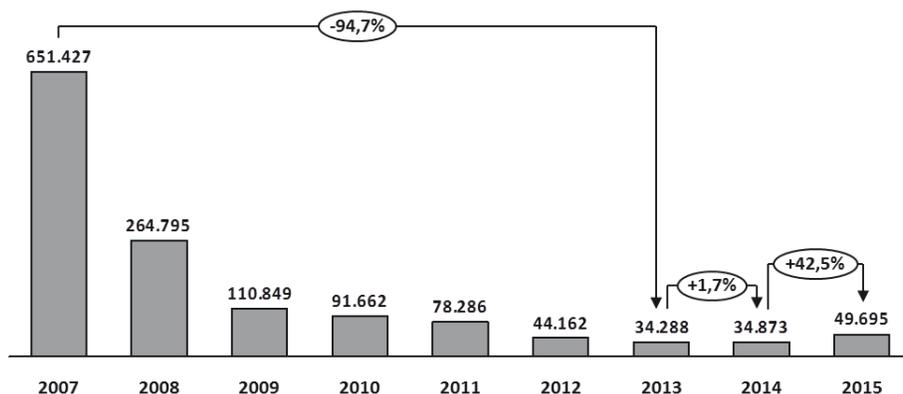


Gráfico 6 – Evolución 2007-2015 visados de dirección de obra nueva en España (Fuente: Ministerio de Fomento)

Por su parte, esperamos que el mercado residencial **francés** retorne durante 2016 al crecimiento tras el incremento de los visados de obra nueva registrado en 2015 debido a la puesta en marcha de diversas políticas favorables a la inversión en vivienda. No obstante esta mejora será progresiva por lo que aún se espera que se mantenga la presión competitiva percibida en 2015.

PREVISIÓN DE RESULTADOS

Este contexto de mercado es reflejado en las previsiones futuras publicadas por informes sectoriales de referencia (Euroconstruct y otros), las cuales unidas a nuestros planes comerciales en curso, tanto en nuestro mercado doméstico como en los mercados internacionales, nos deben permitir obtener de nuevo un crecimiento en nuestras ventas para 2016. Este incremento en ventas unido a los planes de mejora en la excelencia operacional de nuestros negocios así como a la reducción de tamaño de nuestras funciones corporativas nos permitirá continuar creciendo en nuestro resultado operativo para el próximo año de acuerdo a nuestro plan estratégico 2016-2018.

INVERSIONES

Nuestro plan de crecimiento y mejora para el periodo 2016-18 establece inversiones para diversas iniciativas de crecimiento y mejora, entre las que destaca la futura apertura del centro industrial de fabricación de placa de yeso (Pladur®) localizado en Gelsa (Zaragoza).

5. Riesgos e incertidumbres

COEMAC está sometida a diferentes riesgos inherentes al desarrollo de su actividad en los distintos mercados en los que opera que se pueden tratar de mitigar pero no es posible eliminarlos completamente.

A efectos de gestión la compañía clasifica los riesgos en tres categorías:

- a) **Riesgos Externos:** se trata de riesgos derivados de la tendencia económica, la evolución técnica así como de los provenientes por aspectos políticos y/o legales. Esto se traduce principalmente en los ciclos de edificación y licitación de obra civil en nuestros principales mercados, así como en riesgos de carácter financiero que provienen de oscilaciones en los tipos de cambio o en los tipos de interés. En relación a los tipos de cambio, el riesgo se ha visto reducido significativamente tras la desinversión del negocio de aislantes, ya que la práctica totalidad de nuestras operaciones han pasado a realizarse en euros. Por otro lado, el grupo mantiene en estos momentos una posición neta de caja, viéndose por tanto reducido el riesgo a variaciones de tipos de interés.
- b) **Riesgos de las Operaciones:** Es este grupo se incluyen los riesgos derivados del mercado de compras, del mercado de ventas, de la fabricación, de la innovación, de los recursos humanos y de las finanzas. La exposición a estos riesgos nos afecta principalmente por la posible volatilidad en el precio de las materias primas (especialmente de la resina de PVC) y de la energía.
- c) **Riesgos generales internos:** Hacen referencia a litigios y responsabilidades legales, a decisiones estratégicas, a imagen de la compañía o a fraudes. Las sociedades del grupo que pudieran verse afectadas por dichas actuaciones evaluarán junto con sus asesores legales internos y externos la naturaleza, justificación y riesgos derivados de las mismas, estimando su eventual impacto y realizando las provisiones que se consideren necesarias.

La gestión de riesgos en COEMAC es un proceso impulsado por el Consejo de Administración y la Alta Dirección, que tiene por objeto proporcionar una seguridad razonable en la consecución de los objetivos establecidos por el Grupo, aportando a los accionistas, a otros grupos de interés y al mercado en general, un nivel de garantías adecuado que asegure la protección el valor generado.

6. Evolución bursátil

En el año 2015 se han negociado en los mercados bursátiles un total de 76.811.425 acciones (38,9% del total de acciones admitidas a negociación), con un promedio diario de 300.044 títulos y una apreciación bursátil del -10,5 % en el periodo.

Al 31 de diciembre 2015, COEMAC tenía una autocartera de 10.114.216 acciones.

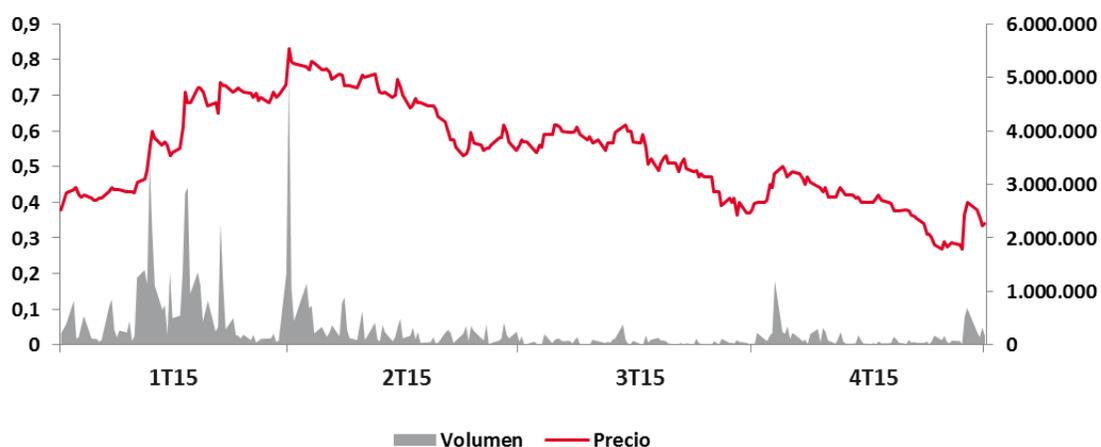


Gráfico 7 - Evolución de la cotización de COEMAC en 2015

Evolución de la cotización (Euros)					
Inicial 31/12/2014	Final 31/12/2015	Máxima	Mínima	Revalorización anual COEMAC	Revalorización anual IBEX-35
0,38	0,34	0,83	0,26	-10,5 %	-7,2%
Volumen negociado					
Nº de títulos negociados		Títulos medio diario		Efectivo medio diario	
76.811.425		300.044		183.702	
Capitalización bursátil (miles de euros)					
a 31/12/14		a 31/12/2015		Var. %	
75.050		67.150		-10,5%	

AVISO LEGAL

La información financiera contenida en este documento ha sido elaborada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información no ha sido auditada, por lo que no es una información definitiva y podría verse modificada en el futuro.

Este documento tiene carácter puramente informativo y no puede ser interpretado como una oferta de venta, intercambio o adquisición de valores y, de ninguna manera, constituye las bases de cualquier tipo de documento o compromiso.

El presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Estas manifestaciones de futuro o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes, que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones. La Compañía no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.

La Compañía facilita información sobre éstos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros de COEMAC, en los documentos que presenta ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.