



Informe Anual 2015



Informe Anual 2015

Índice

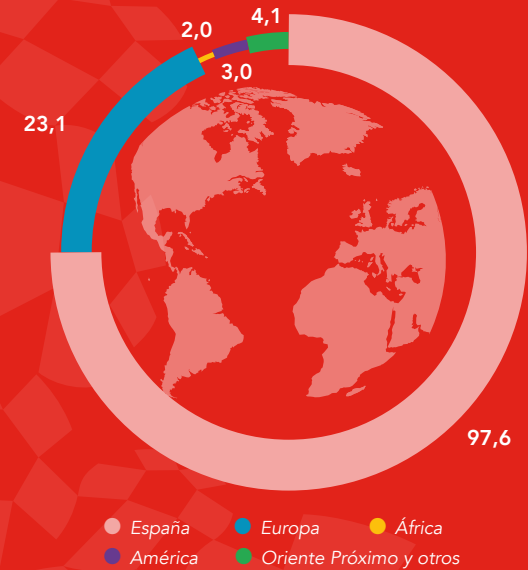
| | | <i>Pág.</i> |
|---|---|-------------|
| 1 | Principales indicadores 2015 | 4 |
| 2 | A nuestros accionistas | 7 |
| 3 | El Grupo Coemac | 13 |
| 4 | Resumen del ejercicio 2015 | 27 |
| 5 | Órganos de gobierno | 35 |
| 6 | Comprometidos con los grupos de interés | 41 |
| 7 | Calendario financiero 2016 y datos de contacto | 45 |

Principales Indicadores 2015

El **25%** de los 129,7 millones de euros facturados procede de mercados internacionales.

Distribución de ventas por regiones

(Millones de euros)

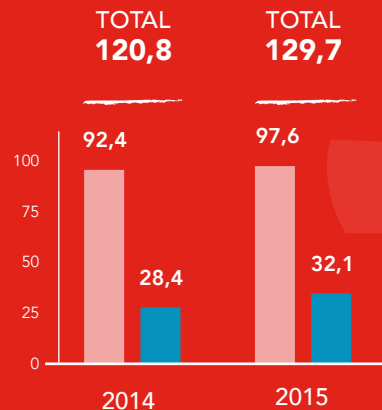


El 2015 ha supuesto un punto de inflexión para el Grupo tras la desinversión del negocio de Tejas y la pérdida de control del negocio de Aislantes.

Las ventas han recuperado la tendencia positiva y han crecido un **7,4%** respecto a 2014.

Ventas

(Millones de euros)



● España
● Mercados internacionales

7,4%

Crecimiento anual

13,1%

Crecimiento internacional

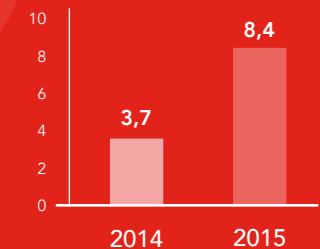
5,6%

Crecimiento en España

El EBITDA ha alcanzado los 8,4 millones de euros, un **127 %** más que en 2014.

EBITDA

(Millones de euros)



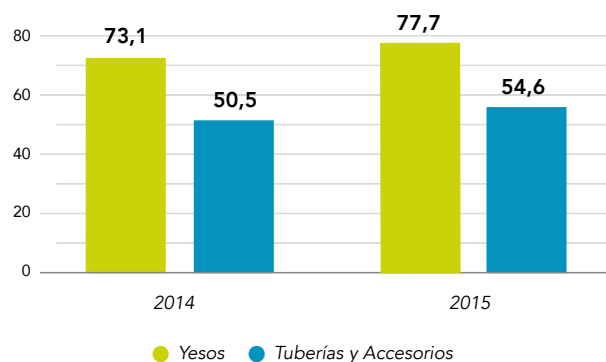
127%

aumento EBITDA

El crecimiento de las ventas y la obtención de un EBITDA positivo se han logrado en todas las líneas de negocio, algo que no ocurría desde 2010.

Distribución de ventas por líneas de negocio*

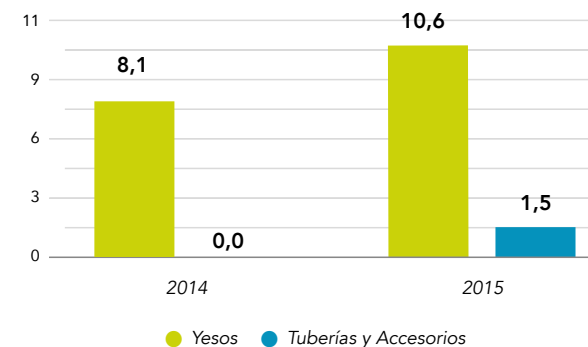
(Millones de euros)



* No incluye cabecera y ajustes

EBITDA por líneas de negocio*

(Millones de euros)

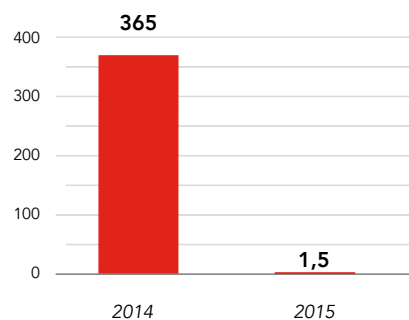


* No incluye cabecera y ajustes

La pérdida de control del negocio de aislantes ha permitido a Coemac deshacerse de la práctica totalidad de la deuda financiera.

Deuda financiera neta

(Millones de euros)

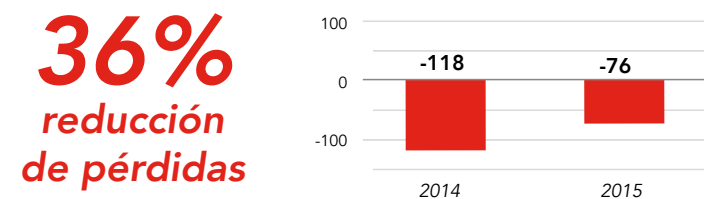


363,5
millones de
reducción de deuda
financiera neta

En el contexto de las desinversiones, el resultado neto atribuido a Coemac se ha visto lastrado por los efectos atípicos de dotaciones y saneamientos (-53,9 millones de euros) y de las actividades discontinuadas (-4,5 millones de euros). Pese a ello se han reducido las pérdidas en un 36% respecto al año anterior.

Resultado neto atribuible

(Millones de euros)



36%
reducción
de pérdidas

*Presencia
internacional
de Coemac
en 2015*





2

A nuestros accionistas

| | |
|-----------------------------|----|
| Carta del presidente | 8 |
| Principales hitos en 2015 | 10 |
| Comportamiento de la acción | 11 |

2 Carta del Presidente

Estimados accionistas,

Me dirijo por primera vez a ustedes como presidente del Grupo Coemac para hacer balance de un ejercicio que ha supuesto para nuestro Grupo un punto de inflexión muy relevante tanto en lo cuantitativo como en lo cualitativo.

Empezando por este último aspecto, en 2015 el Grupo Coemac abandonó la centenaria denominación social de Uralita dejando atrás una marca, un producto y una serie de connotaciones que evocaban más los tiempos pasados que el futuro del Grupo. Cada uno de nuestros negocios viene operando en el mercado con sus propias marcas y así son ya conocidos por clientes, proveedores y demás operadores del sector. Pladur®, Algíss® y Adequa® son enseñas comerciales con suficiente peso y notoriedad y no necesitan dirigirse al mercado bajo el paraguas de otra marca que únicamente haga referencia a su casa matriz.

Bajo estas premisas y habida cuenta de los importantes cambios en el perímetro y tamaño del Grupo llevados a cabo en el año 2015, consideramos que había llegado el momento de proponer a los accionistas una idea largamente discutida en el seno de la organización: pasar a ostentar una denominación simple y descriptiva en la sociedad cabecera del Grupo para dejar que las marcas de nuestros

productos fueran nuestra seña de identidad en cada uno de las líneas de negocio. Los accionistas así lo entendieron y respaldaron en la Junta General del pasado año.

Junto al cambio de denominación, el ejercicio 2015 ha estado marcado por la salida de aislantes de nuestra cartera de negocios. Como se ha explicado públicamente en diversas ocasiones, la débil evolución de los mercados europeos y, fundamentalmente, la devaluación del rublo ruso y la consiguiente caída del mercado, supuso para URSA® una pérdida de rentabilidad que impedía atender los compromisos adquiridos en 2013 con los nuevos financiadores del Grupo. Esta circunstancia obligó a reestructurar la deuda de URSA®, cediendo a los acreedores el 90% del negocio de aislantes así como el liderazgo en la gestión a cambio de la cancelación de la totalidad de la deuda financiera que URSA® soportaba y cuyo importe superaba los 340 millones de Euros.

Todo ello nos ha llevado a poner el foco del Grupo Coemac en los negocios ibéricos de placa de yeso, yeso en polvo y tuberías y accesorios de PVC. Esto ha supuesto una reducción significativa tanto del volumen de activos como de la cifra de negocio consolidada, pero nos da unas buenas perspectivas de futuro merced a la desaparición de la deuda financiera, al redimensionamiento y racionalización de los negocios llevados a cabo en años anteriores, así como al buen comportamiento de los mercados domésticos y al impulso de la actividad exportadora.

Estos factores han permitido que en 2015, tanto el negocio de yeso como el de tuberías, hayan aportado un Ebitda positivo al Grupo, circunstancia que no sucedía desde el año 2010. El comportamiento

de los mercados a lo largo del ejercicio y el aún mejor desempeño de nuestros negocios en términos de crecimiento en ventas y rentabilidad nos permitirán sentar las bases del desarrollo del Grupo.

Afrontamos un futuro plagado de retos pero al mismo tiempo ilusionante. Las perspectivas de crecimiento y desarrollo de nuestros mercados son alentadoras y hemos de ser capaces de aprovechar estas circunstancias para, desde nuestra condición de líderes, batir esas perspectivas y llegar más allá de las previsiones.

En este escenario de cambios y redefinición del perímetro de Coemac, hemos creído también oportuno llevar a cabo una serie de saneamientos que nos permitirán afrontar el futuro sin lastres ni condicionantes. De esta forma, la salida del negocio de aislantes nos llevará a establecer un nivel de fondos propios adecuados al tamaño actual del Grupo cuyos activos y cifra de negocio se han visto claramente afectados por todo lo acaecido a lo largo del año 2015.

El equipo profesional con el que contamos viene mostrando su compromiso y capacidad desde hace muchos años, y gracias a todos ellos hemos sido capaces de navegar a través de las peores circunstancias financieras y de mercado que ha conocido nuestro país en la historia reciente. Estoy convencido de que todo este esfuerzo no ha sido en vano y de que hemos sacado valiosas lecciones de tantos años de sacrificio.

Es el momento de empezar a devolver a nuestra gente y a nuestros accionistas parte del valor que se ha quedado por el camino en los últimos años. Ese es el objetivo que persigue todo el equipo profesional que tengo el orgullo de liderar.



Javier González Ochoa

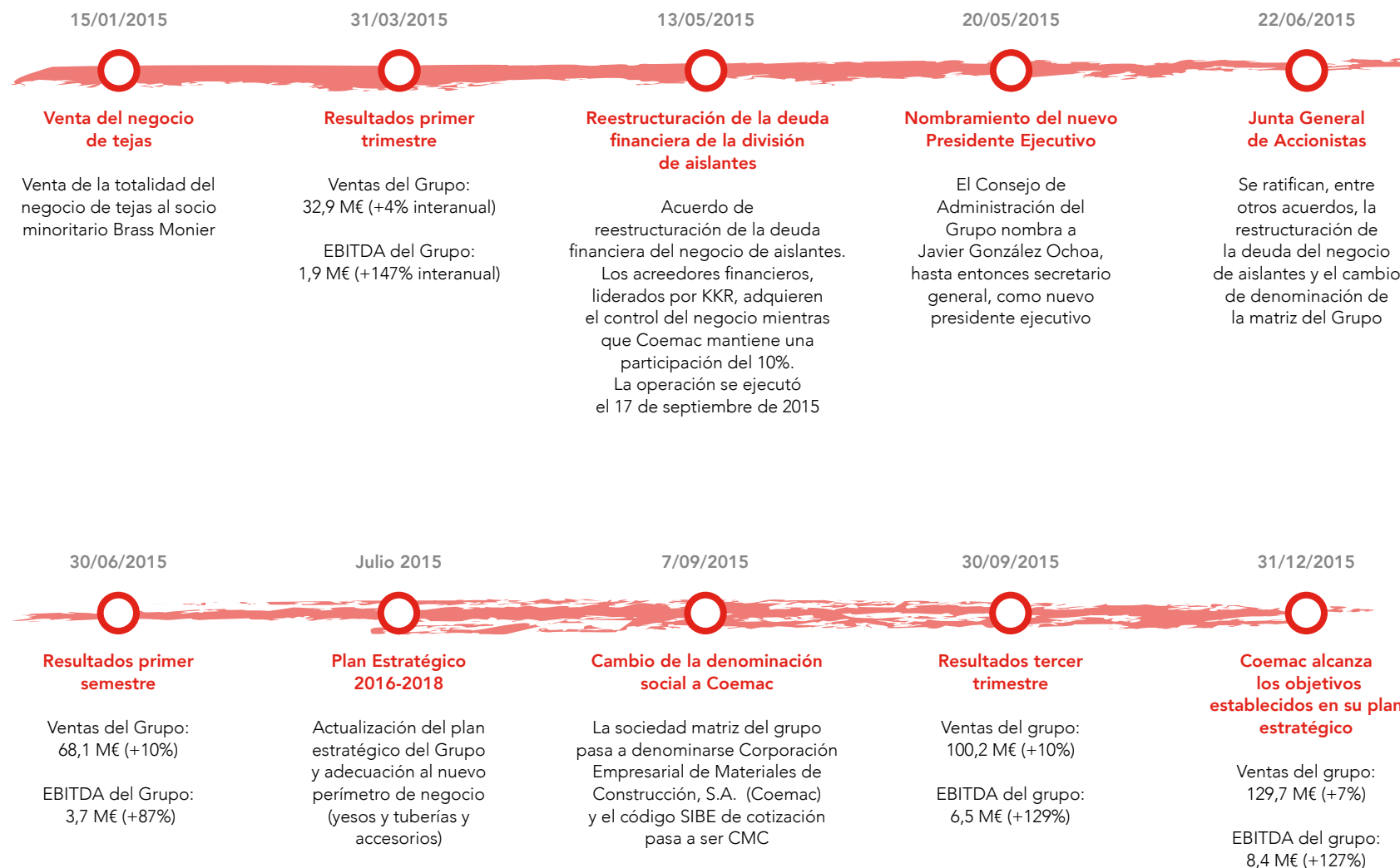
Presidente del Grupo Coemac

A NUESTROS ACCIONISTAS



Sede Central del Grupo Coemac en Madrid

Principales hitos 2015



(*) Los resultados trimestrales no incluyen las actividades discontinuadas de Aislantes y Tejas

Comportamiento de la acción

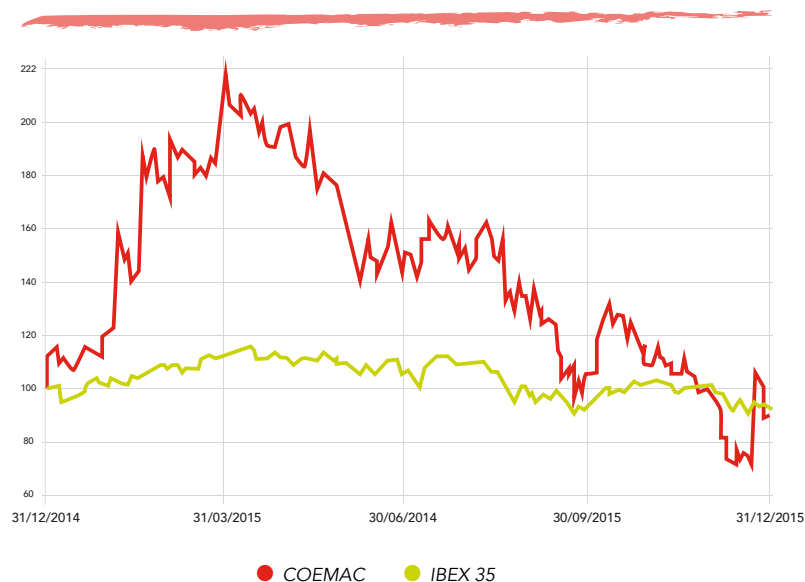
Evolución de la acción

El Grupo Coemac cotiza en el mercado continuo de las Bolsas de Madrid y Valencia.

Durante el ejercicio 2015, la cotización de la acción experimentó un descenso del 10,5%, en comparación con un 7,2% de contracción en el Ibex 35, índice de referencia español, en el mismo periodo. Al cierre del ejercicio, el 31 de diciembre de 2015, el precio de la acción se situaba en los 0,34 euros. El volumen medio negociado ha estado en torno a las 300.000 acciones diarias.

La capitalización bursátil de Coemac se situaba en los 67,1 millones de euros al cierre del ejercicio.

Evolución de la cotización



Principales indicadores bursátiles

| | |
|---|-------------|
| Nº total de acciones | 197.499.807 |
| Contratación media diaria en títulos (totales) | 300.044 |
| Contratación media diaria (en miles de euros) | 183,7 |
| Días de contratación | 256 |
| Cotización mínima (15/12/2015) | 0,26 |
| Cotización máxima (31/3/2015) | 0,83 |
| Cotización al cierre (31/12/2015) | 0,34 |
| Capitalización bursátil al 31 de diciembre (en millones de euros) | 67,1 |

Principales accionistas

| Nombre o denominación social del accionista | Número de acciones directas | % sobre el capital social |
|---|-----------------------------|---------------------------|
| Pool de Activos, S.L.U. (Grupo Nefinsa) | 156.145.950 | 79,061 |

Autocartera

A 31 de diciembre de 2015 la autocartera de la sociedad dominante era de 10.114.216 acciones, lo que equivale a un 5,12% del capital social.

Coemac no cuenta con planes de remuneración ligados a opciones sobre acciones.







3

El Grupo Coemac

Introducción al Grupo Coemac

14

El negocio de yesos

18

El negocio de tuberías y accesorios

22

Introducción al Grupo Coemac



Coemac en un vistazo

¿Quiénes somos?

Fundada inicialmente en el año 1907 como fabricante de placas para cubiertas y conducciones de agua, Coemac se ha convertido en los últimos años en un grupo internacional de materiales de construcción dedicado en la actualidad a los negocios de yesos y de tuberías y accesorios.

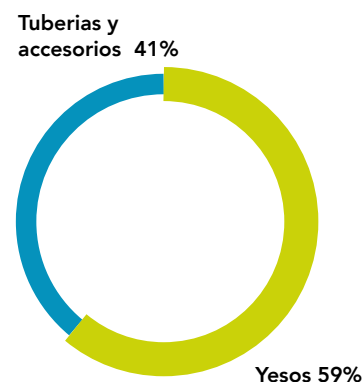
| | | |
|-------------|---|---|
| 1907 | Fundación | Inauguración de la primera fábrica del Grupo |
| 1920 - 1950 | Primeros productos | Fibrocementos, cubiertas, tuberías |
| 1950 - 1970 | Nuevos Materiales | Plásticos |
| 1970 - 2000 | Diversificación | Placas de yeso Pladur® |
| | | Tejas de hormigón y cerámicas |
| | | Aislantes (Poliglás) |
| 2002 - 2007 | Crecimiento Rentable | Entrada de Nefinsa y compra del negocio de aislantes de Pfeiderer (2002) Fuerte crecimiento de la construcción en Europa |
| 2008 - 2014 | Crisis financiera global y caída de la construcción en España | Simplificación e internacionalización Desinversión de negocios / Reestructuración de deuda |
| 2015 | Coemac | Regreso al crecimiento sin deuda financiera Cambio de denominación social (Coemac) |

Hoy en día, Coemac tiene una amplia presencia industrial en la península ibérica así como una importante presencia en mercados exteriores debido a su creciente actividad exportadora. El Grupo cuenta con una fuerte cultura empresarial, un claro enfoque en la innovación y está muy bien posicionado para crecer de forma rentable en el periodo de recuperación del mercado en el que nos encontramos.

El Grupo en 2015

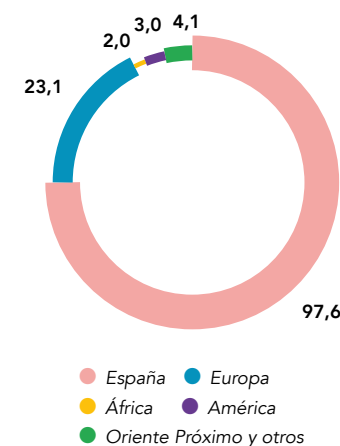
- 130 millones de euros en ventas
- 539 empleados
- 8 centros de producción
- Presencia en más de 40 países

Distribución de ventas por unidad de negocio



Distribución de ventas por regiones

A 31 de diciembre de 2015





¿Qué hacemos?

Sistemas de tabiquería con placa de yeso (Pladur®)

- Más de 35 años de experiencia
- Líder en el mercado ibérico e importante presencia internacional
- Futuro centro industrial en Gelsa (Zaragoza)

Yeso en polvo (Algíss®)

- Más de 20 años de experiencia
- Excelencia operativa e innovación continua de producto
- Instalaciones innovadoras

Tuberías y accesorios (Adequa®)

- Más de 100 años liderando la gestión sostenible del agua
- Expertos en sistemas para recogida y conducción de agua
- Soluciones adecuadas y un servicio y atención personalizados

Estrategia corporativa

Entorno y oportunidades

La industria de los materiales de construcción está muy influenciada por los ciclos económicos, los factores medioambientales y la globalización. Las demandas de este entorno impulsan el desarrollo permanente de productos y servicios altamente competitivos y capaces de traspasar fronteras para desarrollar oportunidades de crecimiento en nuevos mercados. Asimismo, la preocupación por los aspectos medioambientales en un contexto de escasez de recursos naturales conlleva un incremento del uso de las tecnologías limpias. La eficiencia energética y las soluciones sostenibles cobran una importancia cada vez mayor en los mercados.

Entendemos que este contexto genera oportunidades para las compañías dedicadas al mercado de los materiales y servicios para la construcción entre las que podemos citar:

- La oportunidad que presentan los mercados próximos así como los países emergentes para la **exportación de productos** que mejoren su posición competitiva y favorezcan su desarrollo constructivo.
- La creciente demanda de **soluciones medioambientalmente sostenibles** que permite a Coemac diferenciarse y ampliar su catálogo de productos y servicios en campos como el de la eficiencia energética.
- Los beneficios de la innovación que en Coemac permite desarrollar **soluciones diferenciales** para los clientes con el fin de incorporar los mejores materiales y tecnologías disponibles a día de hoy.

- La oportunidad que presentan las **tecnologías de la información y la comunicación (TIC)** para mejorar la relaciones con nuestros clientes y socios comerciales y desarrollar procesos más eficientes.

La construcción, en los mercados principales para Coemac, está aún iniciando su proceso de recuperación si bien está aún lejos de lo que se considera un nivel normal de actividad que permita aprovechar la plena capacidad de las plantas industriales del Grupo. Esta capacidad disponible representa un potencial importante de cara al crecimiento orgánico una vez se normalice la demanda y permitirá generar fuertes ingresos.

Coemac sigue con atención la evolución de las tendencias de mercado y realiza un esfuerzo continuo de adaptación para responder a los retos y oportunidades que se plantean a corto, medio y largo plazo.

Estrategia

La estrategia de Coemac se basa en tres pilares:

- 1. Productos y servicios diferenciales.** Tras completar el proceso de reposicionamiento de su oferta comercial, el Grupo cuenta actualmente con un catálogo de productos y servicios diferenciales sustentado por una estructura industrial moderna y eficiente. La innovación es un componente esencial de la cultura corporativa de Coemac y constituye una apuesta permanente. Los numerosos recursos humanos, materiales y económicos que se dedican a este fin permiten ofrecer permanentemente al mercado productos únicos y de vanguardia, que aportan un importante valor añadido a los clientes y al resto de partes involucradas en el proceso de la construcción (prescriptores, distribuidores, constructoras e instaladores).

2. **Diversificación internacional.** A lo largo de estos últimos años, y coincidiendo con el fuerte deterioro del mercado de la construcción en España, el Grupo ha adquirido una clara vocación internacional basada en la profesionalización y la especialización de sus operaciones industriales y logísticas en cada mercado. En la actualidad, el Grupo realiza ventas en más de 40 países de todo el mundo que suponen el 25% de su cifra de negocio.
3. **Excelencia operativa.** Coemac es muy consciente de que su entorno competitivo requiere la máxima exigencia en cuanto a la eficiencia de las operaciones como forma de garantizar el máximo valor y satisfacción a clientes y proveedores. Para ello se sirve de las TIC que están muy presentes en todos los procesos del Grupo desde la recepción de pedidos a la logística de los almacenes pasando por los sistemas internos de gestión.

Para generar ventajas competitivas sostenibles en relación con cada uno de los factores críticos para el éxito empresarial de Coemac, resulta clave saber posicionarse favorablemente en los diferentes negocios, ya que cada uno de ellos presenta distintas fortalezas.

Metas: Plan estratégico 2016 - 2018

Visión de Coemac

Qué queremos ser

La compañía de referencia de nuestros productos para clientes, proveedores, empleados y accionistas

Misión – Crecimiento y rentabilidad

Qué queremos alcanzar

| | Objetivo 2016 | Objetivo 2018 | Avances a fin de 2015 |
|--------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ventas | Aprox. 145 M Euros | Aprox. 180 M Euros | 130 M Euros |
| EBITDA | Aprox. 13 M Euros | Aprox. 20 M Euros | 8,4 M Euros |

Estrategia

Cómo lo vamos a conseguir

Personas y liderazgo

| | | |
|---|----------------------------------|-------------------------|
| Productos y servicios diferenciales | Diversificación internacional | Excelencia operativa |
|---|----------------------------------|-------------------------|

Valores

La base de nuestro trabajo

| | | |
|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Espíritu de grupo | Transparencia | Apertura al cambio |
| Superación y mejora continua | Orientación a resultados | Respeto por las personas |

El negocio de yesos

Descripción general del negocio

Qué hacemos

El negocio de yesos de Coemac fabrica y comercializa productos y soluciones constructivas para tabiquería interior en el sector de la edificación, tanto residencial como no residencial. El negocio se divide en dos líneas diferenciadas: sistemas de placa de yeso (Pladur®) y yeso en polvo (Algíss®). Su actividad actual se desarrolla fundamentalmente en España, Portugal y Francia pero abarca también otros mercados de exportación en África, Centroamérica y Oriente Próximo.

*Espacios que
se convierten
en bienestar*

La tabiquería seca consiste en la construcción de tabiques y trasdosados con placas de yeso atornilladas a una estructura metálica que les proporciona la consistencia necesaria. Generalmente este tipo de solución no precisa de acabados adicionales, ya que están incorporados por la propia placa de yeso. Pladur® fabrica, promueve y suministra sistemas constructivos compuestos principalmente por diferentes tipos de placas, perfiles y pastas. El negocio dispone de un centro industrial en Valdemoro (Madrid) donde fabrica placas de yeso, perfilería y pastas, y que alberga también las oficinas centrales del negocio.

La tabiquería húmeda tradicional consiste en la construcción de tabiques con ladrillos o bloques de hormigón, en cuyo acabado es habitual emplear una capa de yeso en polvo (enlucido) que, entre otras funciones, embellece el resultado final. La actividad de Algíss® se centra en el negocio de yeso en polvo y escayola.

Su amplia gama de productos y servicios abarca desde los yesos manuales tradicionales hasta productos innovadores de alta calidad y rentabilidad, como los yesos de proyección y acabado o los sistemas de silos o masillas para rehabilitación y reforma. El negocio cuenta con cuatro centros de fabricación localizados en Beuda (Gerona), Mañeru (Navarra), Martos (Jaen), y Valdemoro (Madrid).

Comprometidos con la sostenibilidad y la innovación

El negocio de Yesos Ibéricos mantiene un fuerte compromiso con el desarrollo sostenible y parte del convencimiento de que las decisiones empresariales han de contribuir al desarrollo del entorno. Por ello, tanto en Pladur® como en Algíss® se trabaja para maximizar el confort del cliente y la seguridad para el medio ambiente y para contribuir a la obtención de las principales certificaciones de edificación sostenible (LEED, BREEAM y VERDE).

Ambas marcas apuestan por una estrategia empresarial de inversión continuada en I+D+i con el objetivo de optimizar los procesos productivos y desarrollar nuevos productos y servicios que respondan a las necesidades constructivas más exigentes.

El negocio de yesos mantiene acuerdos con instituciones, asociaciones y universidades con el objeto de desarrollar y mejorar productos, así como de impulsar la innovación y la sostenibilidad. El caso más sobresaliente es el Concurso de soluciones constructivas Pladur® que desde hace 26 años premia la creatividad, la originalidad y el talento en el uso de este sistema constructivo por parte de alumnos de arquitectura de España y Portugal.

Mercados geográficos y tipología de clientes

Yesos Ibéricos comercializa soluciones constructivas en más de 40 países de todo el mundo con una presencia especialmente relevante en España, Francia y Portugal además de en el norte de África, Oriente Medio y Centroamérica. Un equipo técnico y comercial específico, altamente cualificado y formado por más de 40 profesionales impulsa la expansión geográfica del negocio y proporciona soluciones constructivas en los distintos países.

Los productos llegan al mercado a través de una selecta red de distribuidores formada por generalistas, especialistas y grandes superficies del bricolaje. La propuesta fundamental de valor al canal de distribución consiste en una logística eficiente que les permite optimizar sus costes y sus recursos, además de generar demanda mediante la prescripción.

Estrategia del negocio y posición competitiva

El negocio de yesos continúa apostando por un crecimiento rentable. La estrategia fundamental de Pladur® sigue siendo la de fomentar el uso de soluciones constructivas industrializadas frente a la tabiquería tradicional. Las considerables ventajas de los sistemas de placa de yeso hacen que su penetración aumente año tras año y permiten que el negocio tenga una progresión superior a la de la construcción en general. La palanca más importante de este cambio es la prescripción que realizan colectivos decisores como arquitectos, promotores, constructores, decoradores, distribuidores,

instaladores, y en última instancia, los usuarios que disfrutan de sus ventajas y cuyo bienestar anima a Pladur® a seguir innovando.

Algíss®, por su parte, está enfocada en el desarrollo de una nueva gama de yesos de altas prestaciones para dar respuesta a un mercado cada vez más exigente.

Posición competitiva

Pladur® figura en el diccionario como vocablo para designar la placa de yeso en España y también en algunos países fuera de nuestras fronteras, tales como Portugal y Angola. Este hecho, entendido como positivo, conlleva también una responsabilidad: la de asegurar que la marca se asocie a soluciones constructivas de alta calidad, eficaces y eficientes.

En los últimos años, el entorno competitivo de la placa de yeso en la península ibérica, mercado predominante de Pladur®, ha cambiado sustancialmente con la entrada de dos nuevos actores en el mercado portugués. Con ellos son ya seis los fabricantes con presencia industrial en este mercado. No obstante, Pladur® sigue siendo el líder indiscutible en España y mantiene una posición relevante en Portugal. En Francia y pese a su reciente introducción en 2012, la marca empieza a ser reconocida por los actores clave del mercado.

En cuanto al negocio del yeso en polvo tradicional, este sigue fundamentalmente en manos de pequeñas empresas familiares que generan una oferta en el mercado que está muy por encima de la demanda existente lo que provoca una alta presión competitiva en cuanto a precios.



En este contexto, Algíss® apuesta por la diferenciación a través de sistemas constructivos basados en yesos de alta calidad. La nueva gama de productos enfocados al mercado de la reforma y la rehabilitación y las nuevas generaciones de yesos de altas prestaciones para construcción se han convertido en el foco actual del negocio.

Resumen de productos y servicios

Calidad

Todos los productos cuentan con rigurosos certificados de empresa que garantizan la gestión medioambiental y de la calidad de sus marcas, como el Certificado del sistema de gestión de calidad AENOR UNE-EN ISO 9001:2008 y el del sistema gestión ambiental ISO 14001.

SISTEMAS PLADUR®

Placas

- Resistencia, calidad y garantía

Perfiles

- La tecnología hecha protección

Pastas

- La mejor solución para cada tipo de instalación

Accesorios

- Tendencias en continuo crecimiento



YESOS EN POLVO ALGISS®

Yesos en polvo

Yesos manuales, yesos de proyección, de acabado, escayolas y masillas para rehabilitación y reforma.



Obras relevantes recientes

En estos dos últimos años, yesos ha participado en numerosas obras emblemáticas y grandes edificios públicos que reflejan su calidad, eficacia y versatilidad además de la condición de referente que tiene la marca.

Centro Botín (Santander)

Reforma de Hotel C/Gran Vía, 10 (Madrid)

Reforma de la estación del AVE (Zamora)



Centro Pompidou (Málaga)

Sede corporativa 3M (Madrid)

Nuevo Hospital de Vigo (Pontevedra)

El negocio de Tuberías y Accesorios

*Expertos
en caminos
del agua*

Descripción general del negocio

Qué hacemos

Adequa® es la empresa del Grupo Coemac dedicada al ciclo del agua, a su canalización y a su aprovechamiento. La compañía lleva más de 100 años liderando la gestión sostenible del agua en España, con un equipo de expertos que han apostado siempre por la eficiencia energética, la calidad de vida y la importancia del ahorro de agua para la sostenibilidad.

Adequa® aporta sistemas innovadores para la recogida y conducción del agua con múltiples aplicaciones: canalización y evacuación en edificios, drenaje urbano y redes de saneamiento público, abastecimiento de agua potable, distribución de aguas regeneradas o redes de riego.

Actualmente, la implantación industrial de Adequa® comprende tres centros productivos:

- Centro de Alovera (Guadalajara), donde fabrica accesorios, con una capacidad de inyección de 6.000 toneladas anuales. Alberga también las oficinas centrales de Adequa®.
- Centro de Alcázar de San Juan (Ciudad Real), donde Adequa® fabrica tuberías para saneamiento, drenaje y evacuación, con una capacidad anual de transformación de 47.400 toneladas de PVC.
- Centro de Antequera (Málaga): donde Adequa® fabrica tuberías para la conducción de agua a presión, con una capacidad anual de 26.000 toneladas.

Comprometidos con la sostenibilidad y la innovación

Además, Adequa® realiza una amplia labor de promoción, asesoramiento y apoyo en el sector de la ingeniería y gestión del agua, así como en el de la construcción y la distribución de materiales. Su objetivo es ganar día a día la confianza de sus clientes mediante soluciones adecuadas a sus necesidades y un servicio y atención personalizados.

La línea de negocio de tuberías y accesorios cuenta con numerosas marcas de reconocido prestigio en los mercados en los que opera, entre las que cabe destacar:

- Adequa AR®: sistema de evacuación insonorizado con altas prestaciones de comportamiento ignífugo.
- Adequa SANECOR®: solución integral para redes de saneamiento urbano de máxima estanqueidad y durabilidad.
- Adequa URATOP®: gracias a un innovador proceso de orientación molecular, esta nueva generación de tuberías plásticas mejora

Principales magnitudes

- Más de 100 años dedicados a la conducción de agua, 50 de los cuales desarrollando soluciones plásticas
- 680 millones de piezas fabricadas
- 350.000 kilómetros de tubería instalada
- 120.000 proyectos realizados

La empresa posee la certificación integrada de los Sistemas de Gestión de la Calidad y de Gestión Ambiental acorde con las normas ISO 9001 e ISO 14001 concedida por AENOR. Adequa® es además miembro de ANAIP (Asociación Española de Industriales de Plásticos) desde donde colabora activamente en la mejora de los estándares de calidad del sector

Mercado geográfico y tipología de clientes

Adequa® siempre ha mantenido una posición de liderazgo en el mercado español, siendo el proveedor de referencia para sistemas de tuberías en la península ibérica.

El liderazgo nacional de Adequa® se apoya en una sólida red de más de 1.200 distribuidores, así como en la estrecha y activa colaboración con más de 5.000 contratistas y prescriptores técnicos, a los que ofrece apoyo técnico y comercial para aportar a los usuarios finales las mejores soluciones en tecnología del agua.

Adequa® dispone de una amplia propuesta para la edificación que abarca una completa gama para la evacuación del agua, desde la captura de pluviales en suelos y cubiertas hasta los accesorios sanitarios presentes en cocinas y cuartos de baño y que le permite disponer de una cuota muy representativa en obra nueva tanto residencial como terciaria. A esto hay que añadir el buen posicionamiento de Adequa® en rehabilitación y reforma donde la capilaridad de distribución es clave para poder ofrecer la disponibilidad y el nivel de servicio necesarios en este segmento creciente del mercado.

Gracias a sus más de 100 años de historia, las soluciones para infraestructuras de Adequa® están homologadas en las principales Sociedades y Administraciones Públicas responsables de la gestión del agua, y aportan la fiabilidad de una experiencia contrastada. El know-how del equipo profesional es clave para ofrecer soluciones adecuadas a los requisitos de los proyectos más exigentes técnicamente.

La expansión internacional de Adequa®, iniciada en los años setenta, se ha intensificado hasta adquirir una nueva dimensión en estos últimos años gracias a la capacidad del negocio para aportar calidad e innovación en las soluciones ofrecidas a sus clientes. Hoy en día, la actividad exportadora de Adequa® supone un 24% de la facturación del negocio, que tiene en Francia su segundo mercado.

Adequa® también está presente en distintos países europeos, así como en el norte de África y en Sudamérica.

Estrategia del negocio y posición competitiva

Adequa® apuesta por ofrecer soluciones diferenciadas que, por su calidad e innovación, aportan un mayor valor a sus clientes.

La empresa se basa en dos capacidades clave para estructurar esta propuesta: la cercanía al cliente a quien Adequa® acompaña y apoya desde las primeras etapas de su proyecto, y el compromiso de la operativa del negocio con la calidad total y la mejora continua.

Este modelo de éxito convierte a Adequa® en el mejor valedor para la introducción de nuevos e innovadores productos en el





mercado español. Así, la compañía fue pionera en el desarrollo de la tecnología para la corrugación de PVC en grandes diámetros y para la industrialización de la orientación molecular del PVC en tuberías. Esta historia de innovación y desarrollo se mantiene y continuará siendo un pilar del futuro de Adequa®.

Cabe destacar que el modelo de negocio de Adequa® se ha visto reforzado en estos últimos años gracias a la implantación de una organización más ágil y dinámica, capaz no sólo de continuar desarrollando esta propuesta de valor en España, sino también de extenderla a nuevos mercados donde Adequa® aún no cuenta con presencia.

Resumen de Productos y servicios

Calidad

El compromiso con la calidad es un componente esencial de la propuesta de valor de Adequa®. Para materializarlo la empresa cuenta con un experto equipo técnico cuya responsabilidad es garantizar los más rigurosos estándares de exigencia en los productos y su mejora continua. Adequa® colabora además con los organismos de normalización en el ámbito nacional (AENOR), europeo (CEN) e internacional (ISO) y participa activamente en aquellos grupos de trabajo que atañen a sus productos. La gama de Adequa® cuenta con las más exigentes certificaciones de producto, otorgadas tanto por el organismo nacional como por otros organismos europeos.

Además, los productos ofrecidos por Adequa® están adaptados totalmente a las exigencias la normativa del Código Técnico de Edificación (CTE), son reciclables al 100% y cuentan con numerosos estudios independientes que avalan sus características realizados por organismos como el Instituto de Ciencias de la Construcción Eduardo Torroja (España), el Instituto Fraunhofer de Stuttgart (Alemania), la Asociación para el Fomento de la Investigación, la Tecnología de la seguridad contra Incendios (AFITI) y el Centro de Ensayos, Innovación y Servicios (CEIS).

SOLUCIONES ADEQUA®

Soluciones para edificación

- Sistema para evacuación de aguas en el interior del edificio
- Sistema insonorizado Adequa AR® para evacuación de aguas en el interior del edificio
- Soluciones para evacuación de suelos
- Soluciones para evacuación de cubiertas

Soluciones para abastecimiento y distribución

- Sistema URATOP® para redes de abastecimiento
- Soluciones para redes de riego

Soluciones para saneamiento y drenaje

- Sistema SANECOR® para redes de alcantarillado y saneamiento
- Sistema de tuberías para drenaje

Obras relevantes recientes

Soluciones para edificación

Torre Pelli (Sevilla)

Edificio "La Vela" y Centro social

Parque empresarial Ciudad BBVA (Madrid)

Hotel Cotton House, Marriott Autograph Collection (Barcelona)

Centro Comercial Siam Mall, Adeje (Tenerife)

Soluciones para abastecimiento y distribución

Proyecto de aducción en Hoyo de Manzanares (Madrid)

Cuencas mineras desde el embalse de las Parras, Utrillas (Teruel)

Construcción de suministro de agua de riego con agua reutilizable, Torrejón de Ardoz (Madrid)

Conducción desde la ETAP al depósito regulador de Olivenza y pedanías (Badajoz)

Soluciones para saneamiento y drenaje

Puente de Cádiz, Puerto Real (Cádiz)

EDAR Bargas, Olías del Rey, Mocejón y otras (Toledo)

Centro Comercial FAN Mallorca Shopping, Urbanización Fases I y II, Palma de Mallorca

Saneamiento y depuración de aguas residuales en Vegas Bajas. Colectores de los arroyos Rivillas y Calamón (Badajoz)

*Ofrecemos
soluciones
basadas en
la calidad y
la innovación*





4

Resumen del ejercicio 2015

| | |
|---|----|
| Contexto | 28 |
| Principales indicadores financieros del Grupo | 29 |
| Evolución financiera del Grupo | 30 |
| Evolución por líneas de negocio | 31 |
| Entorno de mercado y retos para 2016 | 33 |

Contexto

Continúa la recuperación de la economía española durante 2015

Los visados de obra nueva residencial crecieron un 43%

La economía española cerró 2015 con un avance medio anual del 3,2% en su producto interior bruto con el que superó las expectativas de principio de año. El crecimiento económico continuó encontrando apoyos tanto en factores externos como internos. Entre los primeros destacan los bajos precios del petróleo, la mejora paulatina de la demanda europea y la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE), que ha propiciado un contexto favorable en cuanto a 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.

Avance muy positivo de la construcción tras el cambio de tendencia iniciado en 2014

La construcción en el mercado español continuó la mejora ya iniciada a mediados de 2014, acumulando crecimiento en los sectores de obra nueva y reforma, si bien la licitación en obra civil se vio reducida por 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% y la rehabilitación y reforma de edificios aumentaron un 11%. Por el contrario, la licitación de obra hidráulica se redujo en un 22%.

Respecto al comportamiento de la construcción en los principales mercados internacionales de Coemac, los visados para obra nueva residencial se mantuvieron estables en Francia mientras que en Portugal crecieron un 20%.

Resumen de indicadores económicos y de la construcción en los principales mercados de Coemac

| | | España | | Francia | | Portugal | |
|-----------------------|------------------------|--------|--------|---------|--------|----------|--------|
| | | 2014 | 2015 | 2014 | 2015 | 2014 | 2015 |
| Población | Millones | 46.512 | 46.440 | 65.773 | 66.184 | 10.387 | 10.335 |
| PIB | % Var. Anual | 1,4 | 3,2 | 0,2 | 1,3 | 0,9 | 1,6 |
| IPC | % Var. Anual | -0,2 | -0,4 | 0,5 | 0,2 | -0,3 | -0,2 |
| Actividad edificación | Miles de viviendas (1) | 34,9 | 49,7 | 359,0 | 369,1 | 6,8 | 8,2 |

Evolución de los segmentos de la construcción (Variación % en términos reales - euros)

| Obra Nueva | | España | | Francia | | Portugal | |
|----------------|--------------|--------|------|---------|------|----------|-----|
| Edificación | % Var. Anual | -4,3 | -0,1 | -8,9 | -2,9 | -4,6 | 2,5 |
| Residencial | % Var. Anual | -5,2 | 3,3 | -11,5 | -3,1 | -8,0 | 4,5 |
| No residencial | % Var. Anual | -3,2 | -4,0 | -4,3 | -2,7 | -2,0 | 1,0 |
| Obra civil | % Var. Anual | 2,5 | 6,4 | -3,2 | -2,7 | 1,0 | 1,5 |
| Rehabilitación | | | | | | | |
| Edificación | % Var. Anual | -2,2 | 3,0 | -0,8 | 0,8 | 0,7 | 5,0 |
| Residencial | % Var. Anual | -3,6 | 3,0 | -1,0 | 1,0 | 0,0 | 5,0 |
| No residencial | % Var. Anual | -0,5 | 3,0 | -0,5 | 0,5 | 3,0 | 5,0 |
| Obra civil | % Var. Anual | 4,7 | 5,0 | -1,0 | -3,0 | 1,0 | 2,0 |
| Total | | | | | | | |
| Total | % Var. Anual | -1,8 | 2,4 | -4,2 | -1,3 | -1,0 | 3,0 |

Fuentes: Ministerio de Fomento, Euroconstruct, Ministerio de Economía y Hacienda, INE, Eurostat, estimaciones Coemac

(1) España y Francia: Viviendas iniciadas, Portugal: Permisos iniciados

Principales indicadores financieros del Grupo

[en millones de euros]

| Resultados | 2015 | 2014 | % Var. |
|--|-------------|-------------|---------------|
| Ventas | 129,7 | 120,8 | 7% |
| EBITDA (1) | 8,4 | 3,7 | 127% |
| Amortización | 9,7 | 10,5 | -8% |
| EBIT Operativo | (1,3) | (6,8) | 81% |
| Resultado de explotación | (24,9) | (25,9) | 4% |
| Resultado antes de impuesto | (26,4) | (28,9) | 9% |
| Resultado procedente de actividades continuadas | (68,9) | (57,8) | -19% |
| Resultado procedente de actividades discontinuadas (2) | (4,5) | (74,8) | 94% |
| Resultado neto | (73,4) | (132,6) | 45% |
| Resultado neto atribuible | (76,0) | (118,4) | 36% |
| Balance de situación | 2015 | 2014 | Var. |
| Activos no corrientes | 157,7 | 527,9 | -370,2 |
| Activos corrientes | 44,0 | 189,0 | -145,1 |
| Total Activo / Pasivo | 201,6 | 716,9 | -515,3 |
| Patrimonio neto | 110,7 | 123,4 | -12,7 |
| Pasivos no corrientes | 47,1 | 85,3 | -38,2 |
| Pasivos corrientes | 43,8 | 508,2 | -464,3 |
| Deuda financiera neta | 1,5 | 348,1 | -346,6 |
| Estados de flujo de efectivo | 2015 | 2014 | Var. |
| Actividades de Explotación | (6,1) | 19,0 | -25,1 |
| Actividades de Inversión | (14,6) | (24,2) | 9,7 |
| Actividades de Financiación | (5,5) | (9,4) | 3,9 |
| Aumento/(Disminución) neto de efectivo y otros activos líquidos equivalentes | (26,1) | (14,6) | -11,5 |
| Efectivo y otros activos líquidos equivalentes al cierre del ejercicio | 5,5 | 31,6 | -26,1 |
| Ratios | 2015 | 2014 | Var. |
| Margen EBITDA sobre ventas | 6,5% | 3,1% | 3,4 pp |
| Margen EBIT sobre ventas | -1,0% | -5,6% | 4,7 pp |
| Margen Resultado neto atribuible sobre ventas | -58,6% | -98,0% | 39,4 pp |
| Beneficio por acción | (0,406) | (0,632) | 36% |

Coemac mejora su resultado operativo y sanea su balance en 2015 tras la pérdida de control del negocio de aislantes en septiembre

(1) EBITDA = Resultado de explotación + Amortizaciones + Gastos no recurrentes.

(2) Siguiendo los criterios establecidos por las NIIF, los resultados obtenidos por las actividades discontinuadas se agrupan en una línea.

Para más información, consulte nuestra sección "Accionistas e inversores" en nuestra web corporativa www.coemac.com

Evolución financiera del Grupo

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

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 se apreció la mencionada 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 durante el que se continuó ampliando la presencia en el mercado francés y avanzando en las exportaciones a otros países.

Desglose de ventas por mercados

| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Nacionales | 112,9 | 90,7 | 92,4 | 97,6 |
| Exportación (*) | 26,8 | 31,5 | 28,4 | 32,1 |
| Ventas | 139,7 | 122,3 | 120,8 | 129,7 |
| % exportación | 19% | 26% | 24% | 25% |
| (*) N° Países | 24 | 34 | 37 | 41 |

El año 2015 ha supuesto un punto de inflexión para el Grupo, tras la desinversión del negocio de Tejas (Cobert®) y la pérdida de control del negocio de Aislantes (URSA®). Como consecuencia de estas operaciones, los activos del Grupo se han visto reducidos 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).

Evolución de las cifras clave

| Magnitudes consolidadas del Grupo Coemac (en millones de euros) | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Ventas | 139,7 | 122,3 | 120,8 | 129,7 |
| Ebitda | -2,3 | 1,4 | 3,7 | 8,4 |
| Margén Ebitda sobre ventas | -1,7% | 1,2% | 3,1% | 6,5% |
| Plantilla | 663 | 581 | 555 | 539 |

La pérdida de control del negocio de aislantes, que se ejecutó en septiembre, ha permitido a Coemac deshacerse de la práctica totalidad de su deuda financiera que ha pasado de 365 a 1,5 millones de euros al cierre de 2015. Al mismo tiempo, esta operación ha provocado un deterioro en los fondos propios de la sociedad cabecera del Grupo, Coemac S.A., aunque sin impacto a nivel consolidado. Adicionalmente 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, en los que se incluyen 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 deuda financiera neta de 1,5 millones de euros a 31 de Diciembre de 2015.

Evolución por líneas de negocio

Yesos (Pladur® y Algíss®)

En 2015 el negocio de yesos obtuvo unas ventas de 77,7 millones de euros, un 6,3% superiores a las obtenidas en el año anterior. De esta forma se consolida por segundo año el aumento en ventas tras los años de ajuste de mercado. El crecimiento se produjo en ambos semestres, si bien en el segundo se vio afectado por la desaceleración de las ventas en España a final de año.

Por áreas geográficas, el crecimiento en ventas se produjo tanto en España como en los mercados internacionales. 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.

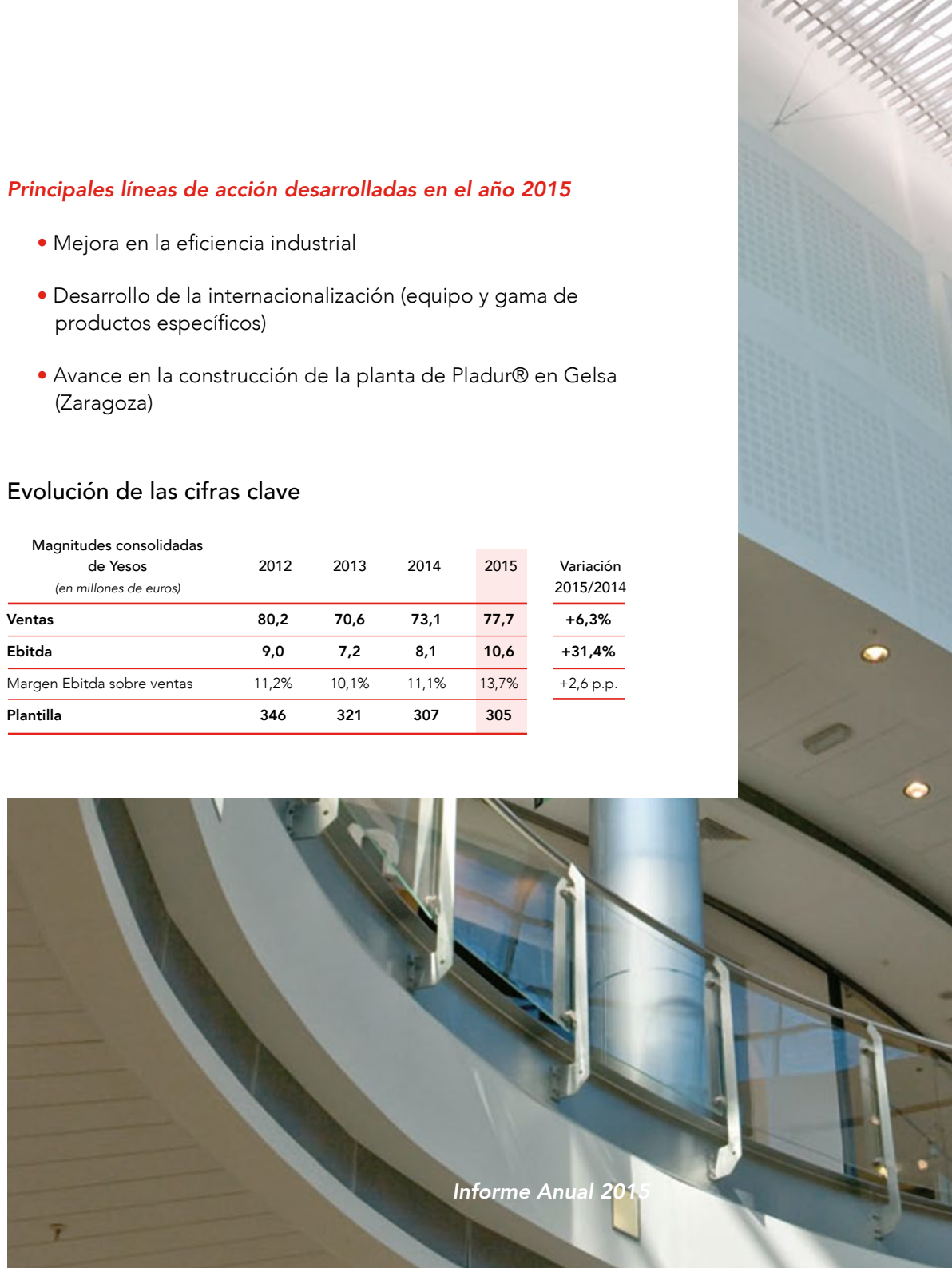
El Ebitda obtenido por el negocio a final de año fue de 10,6 millones de euros, lo que supone un incremento del 31,4% frente a 2014 debido a las mayores ventas y a las mejoras industriales desarrolladas.

Principales líneas de acción desarrolladas en el año 2015

- Mejora en la eficiencia industrial
- Desarrollo de la internacionalización (equipo y gama de productos específicos)
- Avance en la construcción de la planta de Pladur® en Gelsa (Zaragoza)

Evolución de las cifras clave

| Magnitudes consolidadas de Yesos (en millones de euros) | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Variación 2015/2014 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------|
| Ventas | 80,2 | 70,6 | 73,1 | 77,7 | +6,3% |
| Ebitda | 9,0 | 7,2 | 8,1 | 10,6 | +31,4% |
| Margen Ebitda sobre ventas | 11,2% | 10,1% | 11,1% | 13,7% | +2,6 p.p. |
| Plantilla | 346 | 321 | 307 | 305 | |



Tuberías y accesorios (Adequa®)

El negocio de tuberías y accesorios, Adequa®, completó 2015 con unas ventas de 54,6 millones de euros lo que supone una mejora del 8,2% respecto a 2014. Ambos semestres presentaron crecimiento, si bien durante el segundo este fue ligeramente inferior por la ralentización de las ventas en el mercado español a final de año.

En términos geográficos, el crecimiento se produjo principalmente en el mercado nacional donde el negocio se comportó mejor que el mercado y se afianzó la posición competitiva en los segmentos de edificación y obra civil. La actividad exterior se vio perjudicada por el incremento de la presión competitiva en Francia, especialmente durante la primera mitad del año, si bien se compensó en parte con el avance en otros mercados internacionales.

Pese al fuerte descenso del precio de las materias primas y del petróleo a lo largo de la segunda mitad del año, el precio de la resina de PVC no se redujo en la misma proporción. Aún así, 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.

Principales líneas de acción desarrolladas en el año 2015

- Mejora del posicionamiento comercial en los mercados habituales
- Mejora en la eficiencia industrial
- Eficiencia operativa

Evolución de las cifras clave

| Magnitudes consolidadas tuberías y accesorios (en millones de euros) | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Variación 2015/2014 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------|
| Ventas | 58,7 | 51,6 | 50,5 | 54,6 | +8,2% |
| Ebitda | -6,2 | -0,8 | 0,0 | 1,5 | n.a. |
| Margen Ebitda sobre ventas | -10,5% | -1,6% | 0,0% | 2,7% | +2,7 p.p. |
| Plantilla | 242 | 220 | 213 | 216 | |

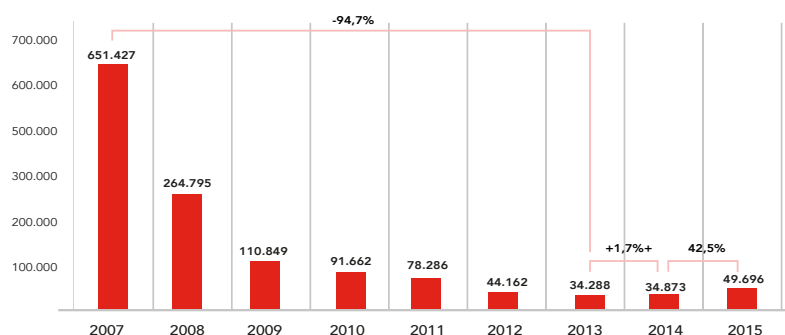
Entorno de mercado y retos para 2016

Entorno de mercado

Tanto la evolución reciente de la economía en España como los factores externos que vienen apoyando la recuperación hacen prever que el crecimiento del PIB se estabilizará durante los próximos dos años en torno al 2,7%. La fortaleza de los datos macroeconómicos nacionales en los últimos meses se ve empañada por las dudas e incertidumbres tanto fuera como dentro de España. Sin embargo, los datos de actividad apuntan a que el crecimiento se ha mantenido elevado y sin apenas signos de desaceleración durante el cierre del año anterior y el inicio del presente.

Se espera que la caída del precio del petróleo y la política monetaria sigan impulsando la recuperación aunque a nivel doméstico la incertidumbre sobre la política económica destaca como uno de los principales obstáculos para su sostenibilidad.

El sector de la construcción retornó al crecimiento en 2015 impulsado por el segmento residencial y el de obra civil. Para 2016, nuestra previsión es de una mejora adicional si el segmento no residencial retorna al crecimiento y la obra civil consigue sobreponerse el vacío postelectoral sin entrar de nuevo en recesión.



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

Para los próximos años se espera que la construcción avance algo más que la media de la economía teniendo en cuenta que aunque la demanda siga sin ser muy significativa, ha estado desatendida durante los últimos años.

Fuera de nuestras fronteras, se espera que el mercado residencial francés retorne al crecimiento durante 2016 tras el incremento de los visados de obra nueva registrado en 2015 con 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 se refleja en las previsiones publicadas por los informes sectoriales de referencia (Euroconstruct y otros) y en nuestros propios planes comerciales en curso, referidos tanto al mercado doméstico como a los mercados internacionales.

Las previsiones son compatibles con un nuevo crecimiento en nuestras ventas en 2016. El incremento en facturación, junto a los planes de mejora en la excelencia operacional de los negocios de Coemac y a la reducción de tamaño de las funciones corporativas, permitirá continuar mejorando en cuanto al resultado operativo del próximo año de acuerdo al Plan estratégico 2016-2018.

Inversiones

El Plan estratégico para el periodo 2016-18 establece inversiones destinadas a 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

Órganos de gobierno

| | |
|--|-----------|
| <i>Consejo de Administración</i> | 36 |
| <i>Comisión de Auditoría</i> | 38 |
| <i>Comisión de Retribuciones y Nombramientos</i> | 38 |
| <i>Comité de Dirección</i> | 38 |
| <i>Gestión de riesgos</i> | 39 |

Consejo de Administración



De izquierda a derecha: Gonzalo Serratosa Luján, Javier González Ochoa, Juan José Nieto Bueso, Carmen del Río Novo, José Antonio Carrascosa Ruiz y Luis Caruana Font de Mora

Presidente ejecutivo
Javier González Ochoa

Vicepresidente ejecutivo
Gonzalo Serratosa Luján

Consejeros externos dominicales
**Nefinsa, S.A. representada por
José Antonio Carrascosa Ruiz**

Consejeros externos independientes
**Juan José Nieto Bueso
Luis Caruana Font de Mora**

Secretario del Consejo (no Consejero)
Carmen del Río Novo

Perfiles de los miembros del Consejo de Administración

Javier González Ochoa

Presidente del Consejo de Administración desde mayo de 2015. Miembro del Consejo desde 2002 y Secretario General hasta su nombramiento como Presidente. Licenciado en Derecho y Máster en Asesoría Jurídica por el Instituto de Empresa de Madrid. Máster Bursátil y Financiero por la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros de Valencia. Ha pertenecido igualmente al Consejo y Comité de Dirección de Air Nostrum LAM, así como al del grupo químico Aragonesas.

Gonzalo Serratosa Luján

Vicepresidente del Consejo de Administración desde mayo de 2015 y miembro del Consejo desde 2007. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Europea de Valencia (ESTEMA) y MBA Internacional por el Instituto de Empresa. Es Vicepresidente de Nefinsa, S.A y miembro del Instituto de la Empresa Familiar y ha sido también Consejero de Air Nostrum LAM y Clickair.

José Antonio Carrascosa Ruiz

Miembro del Consejo de Administración desde 2002. Cursó estudios de Ciencias Empresariales y es Máster en Dirección Financiera por la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros de Valencia. Es director económico-financiero de Nefinsa, S.A. Anteriormente fue director de Administración en el Grupo Valenciana de Cementos y director general financiero de Uralita.

Juan José Nieto Bueso

Miembro del Consejo de Administración de Coemac desde mayo de 2008. Es Licenciado en Económicas por ICADE. Es Presidente y Consejero Delegado de Palmera Capital y Servicios, S.L. Anteriormente fue Presidente y Consejero Delegado de Telefónica Media, Presidente de Vía Digital y Consejero Delegado de Antena 3 Televisión y Presidente de Service Point Solutions

Luis Caruana Font de Mora

Miembro del Consejo de Administración desde junio de 2014. Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia y Auditor-Censor Jurado de Cuentas. Ha sido socio de reputadas firmas internacionales de auditoría durante más de 20 años. Desde 2009 dirige su propia firma de auditoría independiente

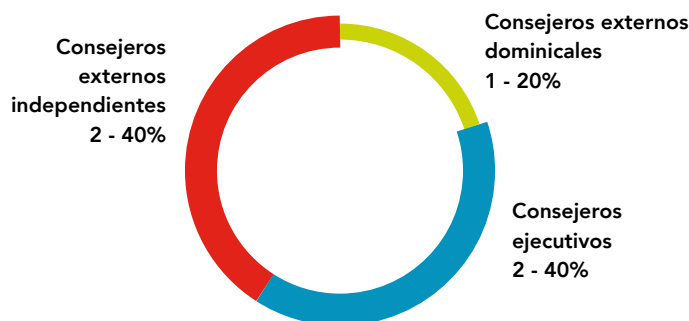
Carmen del Río Novo

Secretario no consejero desde mayo de 2015. Licenciada en Derecho por la Universidad CEU San Pablo. Anteriormente fue directora corporativa de la Asesoría Jurídica de Uralita. Inició su actividad laboral en Ferrovial Agroman como abogado de la Asesoría Jurídica.

La composición del Consejo de Administración se ha adecuado a la estructura actual del Grupo. Cumple además con las recomendaciones del último Código de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas (CBGSC) de la CNMV en cuanto a número mínimo de consejeros (5), mayoría de consejeros no ejecutivos (60%), presencia de más de un tercio de consejeros independientes (40%) y un porcentaje de consejeros dominicales (20%) que no supera su representación del accionariado.

El Consejo de Administración de Coemac se ha reunido 8 veces durante el ejercicio 2015.

Composición del Consejo de Administración por tipología de consejeros



Comisión de Auditoría

La composición de la Comisión de Auditoría es la siguiente:

Presidente
Luis Caruana Font de Mora

Vocales
Juan José Nieto Bueso
Nefinsa, S.A. representada por José Antonio Carrascosa Ruiz

Carmen del Río Novo, Secretario No Consejero del Consejo de Administración, es a su vez secretario de esta Comisión sin ser miembro del mismo.

Durante el año 2015 la Comisión ha celebrado 10 reuniones en las que se han tratado los temas de su competencia de entre los que destacamos: la revisión de la información periódica remitida a la CNMV, la revisión de las cuentas anuales previa su formulación por el Consejo de Administración, la relación con los auditores en la revisión de los sistemas de control de riesgos, y la definición y aprobación del plan de auditoría interna.

Comisión de Retribuciones y Nombramientos

La Comisión de Retribuciones y Nombramientos está compuesta por los siguientes miembros:

Presidente
Juan José Nieto Bueso

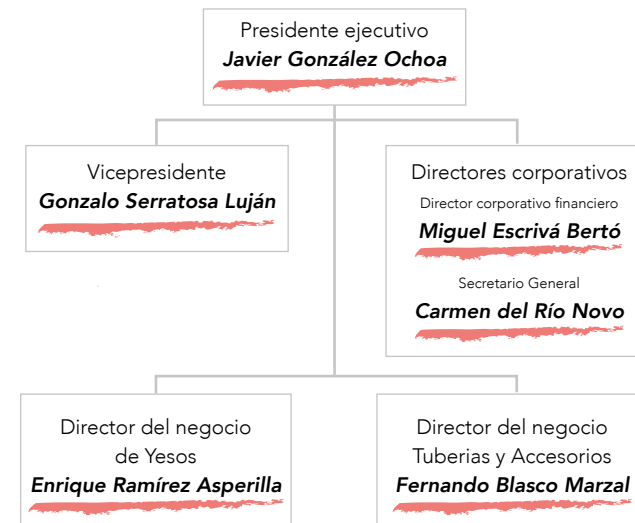
Vocales
Luis Caruana Font de Mora
Nefinsa, S.A. representada por José Antonio Carrascosa Ruiz

Carmen del Río Novo, Secretario No Consejero del Consejo de Administración, es a su vez secretario de esta Comisión sin ser miembro de la misma.

Durante el año 2015 la Comisión ha celebrado 7 reuniones en las que se han tratado los temas de su competencia de entre los que destacamos: fijación y evaluación de objetivos para el devengo de la retribución variable del equipo directivo, aprobación del informe sobre la retribución del Consejo, modificaciones en el Consejo, en la Comisión de Auditoría y en la de Retribuciones y Nombramientos, y redimensionamiento del tamaño del Consejo de Administración.

Comité de Dirección

El Comité de Dirección de Coemac se estructura de acuerdo al siguiente organigrama:



Gestión de riesgos

El buen desarrollo, la consecución de los objetivos y el plan de futuro de cualquier organización pasa por gestionar de forma eficiente los riesgos potenciales de cualquier índole. Para Coemac, como grupo industrial, la gestión de riesgos empresariales es un eje vertebrador muy importante.

En Coemac, la Gestión de Riesgos empresariales corresponde a la Comisión de Auditoría, como órgano del Consejo de Administración. El sistema de gestión de riesgos se elabora a partir de su identificación, análisis y valoración, tanto por actividad, como por el entorno actual, así como de los controles y planes de acción mitigantes.

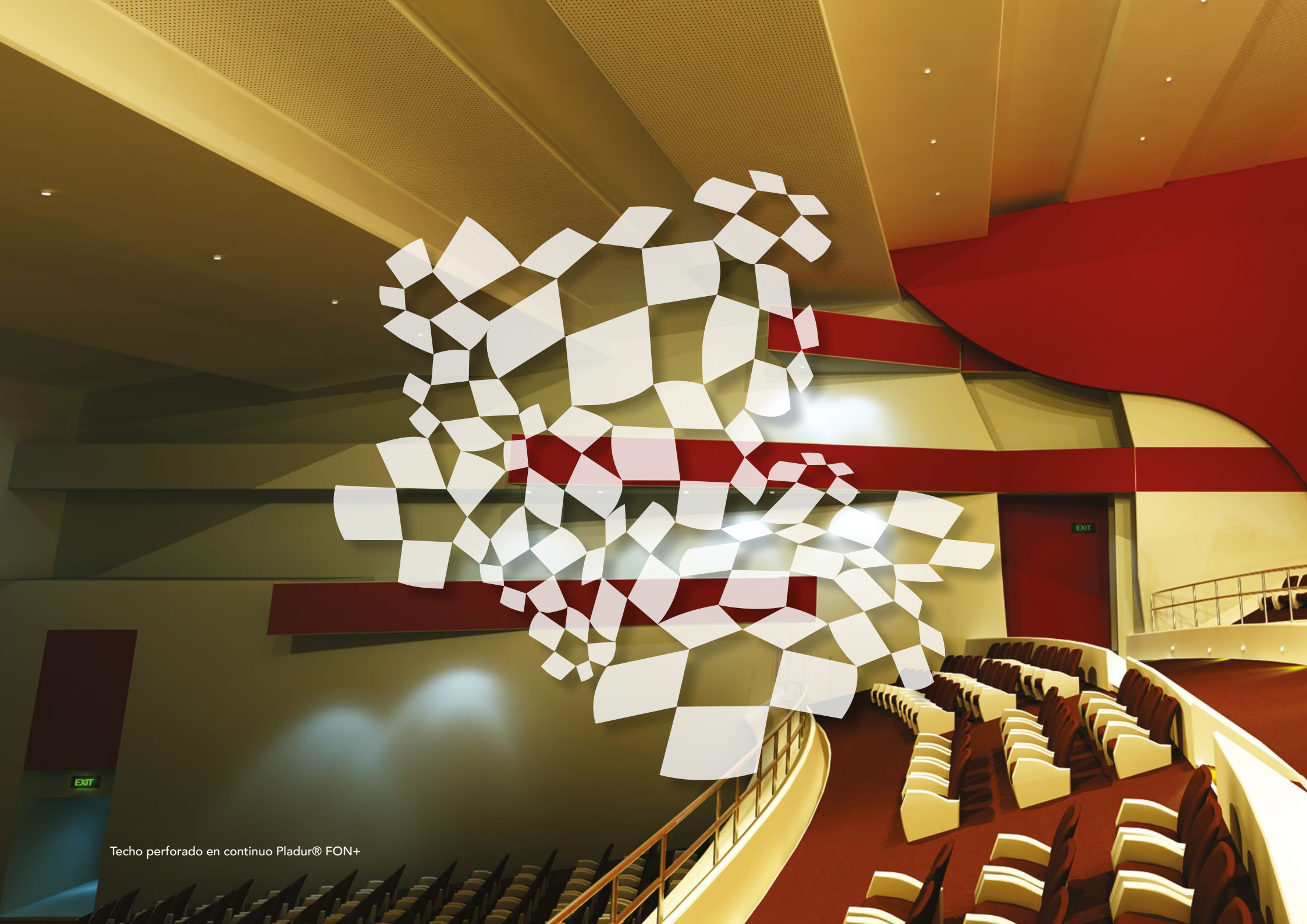
Las funciones de la Comisión de Auditoría en cuanto a la Gestión de Riesgos son las siguientes:

- (a) Identificar los distintos tipos de riesgo (externos, de negocio, internos, así como otros riesgos)
- (b) Identificar las medidas previstas para mitigar el impacto de los riesgos identificados, en caso de que llegaran a materializarse.
- (c) Verificar y supervisar el Mapa de Riesgos Corporativo, como herramienta para identificar, gestionar y realizar el seguimiento de aquellos riesgos con impacto significativo en los objetivos del Grupo.

Coemac tiene implantado un sistema integrado de gestión de riesgos en el que de forma sistemática se identifican, supervisan y controlan los riesgos críticos en cada uno de los procesos clave del negocio. En el proceso de control y gestión de riesgos están involucradas distintas áreas del Grupo, incluyéndose tanto a las unidades de negocio como a las actividades corporativas.

Los diversos riesgos se identifican y evalúan a partir del análisis de los acontecimientos que pueden provocarlos. La valoración se realiza utilizando métricas que calculan la probabilidad y el impacto. La definición de la escala de gravedad y de la escala de probabilidad se lleva a cabo en función de criterios cualitativos y cuantitativos. Una vez identificados y reevaluados los riesgos críticos, la Dirección de la compañía fija acciones concretas, con responsable y plazos para mitigar su impacto y probabilidad, a la vez que revisa la efectividad de los controles actuales sobre los mismos. Este análisis de riesgos, de los controles y de las acciones para mitigar su impacto y probabilidad es presentado anualmente a la Comisión de Auditoría, para su supervisión y aprobación. Posteriormente, la Comisión de Auditoría informa al Consejo de Administración.

Este proceso, realizado anualmente y coordinado por Auditoría Interna, permite obtener el Mapa de Riesgos de la compañía. De este mapa se extraen los riesgos más relevantes que, junto con las principales variaciones respecto al ejercicio anterior, son presentados a la Comisión de Auditoría para su discusión y aprobación.



Techo perforado en continuo Pladur® FON+



6

Comprometidos con los grupos de interés

*Canales de comunicación con
los grupos de interés*

42

Compromiso social y medioambiental

44

Coemac considera la responsabilidad social como una parte integral de su actividad y de su negocio. Partiendo de esta premisa, el diálogo permanente y fluido con los grupos de interés resulta vital a la hora de alcanzar los objetivos de crear valor y producir un impacto positivo en el entorno del Grupo.

Canales de comunicación con los grupos de interés

La existencia de canales de comunicación y de escucha activa específicos para cada uno de los grupos de interés permite que estos influyan en el proyecto empresarial. A su vez Coemac se beneficia al poder adecuar sus objetivos y estrategias de negocio a las necesidades del entorno en el que opera.

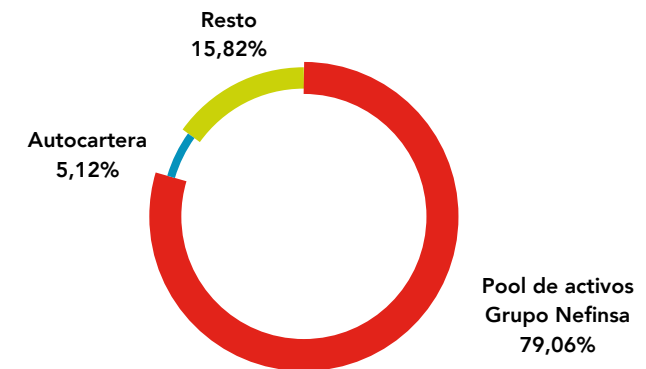
Accionistas

Coemac trabaja, desde el buen gobierno y la transparencia, para incrementar su valor para los accionistas. En ese esfuerzo dispone de los siguientes canales de comunicación:

- Sección de accionistas e inversores en www.coemac.com
- Departamento de Relación con Inversores: canal de comunicación directo para accionistas individuales, inversores institucionales y analistas.
- Junta General de Accionistas
- Foros con inversores nacionales e internacionales

Estructura accionarial

A 31 de diciembre de 2015

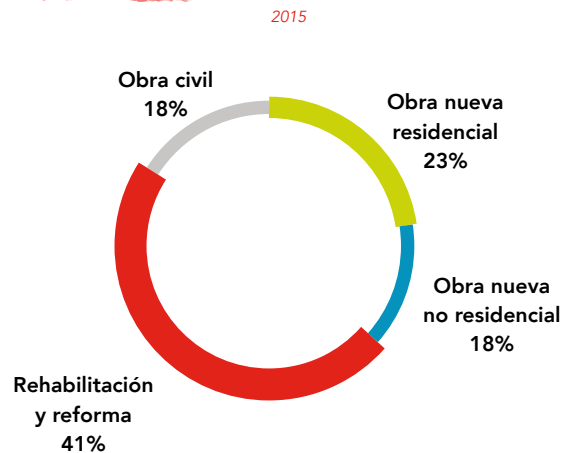


Cientes

Coemac es una organización orientada al cliente y comprometida a ofrecerle seguridad, confianza y soluciones innovadoras. Por eso dispone de una variedad de canales que permiten recoger las necesidades de los clientes.

- Comercio electrónico (pladur.biz)
- Servicio de atención al cliente
- Servicio post-venta
- Encuestas de satisfacción
- Organización de jornadas y formaciones técnicas
- Difusión de actividades desarrolladas por o para los clientes

Ventas por segmentos de mercado



Profesionales

El compromiso de Coemac con sus trabajadores es el de ofrecerles un entorno de oportunidades en el que puedan desarrollar su potencial humano y profesional. Por ello el grupo desarrolla una variedad de acciones y dispone de diversos canales de comunicación bidireccional.

- Seguridad y salud
- Representación de los trabajadores
- Formación
- Comunicación interna
 - Buzones de sugerencias
 - Tablones de anuncios
 - Entrevistas de seguimiento y salida
- Evaluaciones del desempeño
- Actividades solidarias

Distribución de la plantilla por negocios

En personas y porcentaje - A 31 de diciembre de 2015



Coemac considera la responsabilidad social como una parte integral de su actividad y de su negocio



Proveedores

La relación de Coemac con sus proveedores se basa en la búsqueda del progreso y beneficio mutuo mediante la construcción de relaciones duraderas basadas en el respeto.

- Política de selección y evaluación de proveedores
- Adjudicaciones a través de mesa de compras
- Código ético del proveedor

Otros grupos de interés

La compañía mantiene relaciones continuas y estables con otros colectivos de especial interés para el Grupo, como son:

- Analistas e inversores extranjeros, con la participación en conferencias y encuentros.
- Medios de comunicación, mediante envíos regulares de notas de prensa, atención a sus peticiones de información, encuentros y entrevistas.
- Universidades y mundo educativo, con eventos como el concurso anual de Soluciones Constructivas Pladur®.
- Usuarios finales. Páginas web específicas para cada uno de los negocios donde se incluye información detallada sobre los productos y se facilitan teléfonos de contacto para asistencia técnica.

Compromiso social y medioambiental

Sociedad

Coemac mantiene el compromiso de contribuir solidariamente al desarrollo de su entorno social. Para conseguirlo emplea y desarrolla los siguientes instrumentos e iniciativas.

- Asociaciones de colaboración y aportación
- Colaboración con el mundo universitario
- Acciones y aportaciones solidarias
- Web corporativa y canales de Twitter y LinkedIn
- Teléfono y correo electrónico
- Publicaciones
- Participación en ferias, eventos, jornadas y charlas

Medio ambiente

El Grupo está comprometido con la fabricación y comercialización de productos que tienen un impacto positivo en el medio ambiente mediante la mejora de la eficiencia energética de los edificios o la gestión más eficiente del agua entre otros factores. El compromiso medioambiental se refuerza además con diversas acciones:

- Protección del entorno y gestión de centros industriales
- Participación y colaboración con asociaciones sectoriales
- Participación en jornadas de sensibilización
- Análisis del impacto medioambiental de nuestros productos



7

Calendario financiero 2016

Contactos

Calendario financiero 2016*

29 de febrero de 2016

Publicación de resultados del segundo semestre 2015

30 de marzo de 2016

Publicación de resultados 2015

28 de abril de 2016

Publicación de resultados primer trimestre 2016

19 de mayo de 2016

Junta General de Accionistas

Última semana de julio 2016

Publicación de resultados primer semestre 2016

2ª semana de noviembre 2016

Publicación de resultados tercer trimestre 2016

Última semana de febrero 2017

Publicación de resultados del segundo semestre 2016

Primera semana de abril 2017

Publicación de resultados 2016

() Fechas orientativas sujetas a cambio.*

Consultar calendario actualizado en www.coemac.com

Información de la compañía y de la acción de Coemac

Investor Relations Officer

Gerardo Gorostiza Manzano

Teléfono de Relación con Inversores

+34 91 594 90 03

Email

ir@coemac.com

Código de cotización Bolsas de Madrid y Valencia

CMC

Código ISIN

ES0182170615

Directorio de empresas y marcas

OFICINAS

Oficinas centrales del Grupo

Corporación Empresarial de Materiales de Construcción, S.A. (Coemac)

Paseo de Recoletos, 3

28004 Madrid

Tel. +34 91 594 90 00

Website: www.coemac.com

Twitter: @coemac_sa

Linkedin:

www.linkedin.com/company/coemac

Oficinas centrales negocio de yesos

Ctra. de Andalucía, km. 30,200

28340 Valdemoro (Madrid)

Tel: +34 91 809 93 50

Websites:

www.pladur.com - www.algiss.com

Oficinas centrales negocio de tuberías y accesorios

Ctra. N-II, km. 47,500

19208 Alovera (Guadalajara)

Tel: +34 902 19 00 00

Email: info@adequa.es

Website:

www.adequa.es

Linkedin:

www.linkedin.com/company/adequa-water-solutions

PLANTAS DE PRODUCCIÓN

Plantas de producción de yesos

Fábrica de Valdemoro

Ctra. de Andalucía, km. 30,200

28340 Valdemoro (Madrid)

Fábrica de Beuda

Ctra. Besalú a Beuda, km. 1

17850 Beuda (Girona)

Fábrica de Mañeru

Camino de San Vicente S/N

31130 Mañeru (Navarra)

Fábrica de Martos

Ctra. Martos a Santiago de Calatrava km. 5,4

23600 Martos (Jaén)

Plantas de producción de tuberías y accesorios

Fábrica de Alovera

Ctra. N-II, km. 47,500

19208 Alovera (Guadalajara)

Fábrica de Alcázar de San Juan

Pol. Industrial Alces

Avda. de los Vinos, 24

13600 Alcázar de San Juan (Ciudad Real)

Fábrica de Antequera

Pol. Industrial de Antequera

Avda. del Romeral, 15

29200 Antequera (Málaga)

ATENCIÓN AL CLIENTE



Servicio de atención al cliente de Pladur®

Tel. +34 902 023 323

Email: consultas@pladur.com

Pedidos: www.pladur.biz



Servicio de atención

al cliente de Algiss®

Tel. +34 902 321 121

Email: clientes@algiss.com

Pedidos: www.algiss.biz



Servicio de atención

al cliente de Adequa®

Tel: +34 902 19 00 00

Email: sac@adequa.es



Paseo de Recoletos, 3
28004 Madrid, España
Tel +34 91 275 87 15
Fax +34 91 523 77 58
www.coemac.com