



HECHO RELEVANTE CLERHP ESTRUCTURAS, S.A.

27 de mayo de 2019

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a CLERHP Estructuras, S.A.:

El Consejo de Administración de la CLERHP Estructuras, en su sesión celebrada el día 30 de abril de 2019, ha aprobado por unanimidad el Plan de Negocio para el período 2019-2021 que se adjunta anexo al presente hecho relevante.

En Murcia, 27 de mayo de 2019.

D. Juan Andrés Romero Hernández

Presidente y Consejero Delegado

CLERHP Estructuras, S.A.

The translation of the above relevant fact is intended only for information purpose. In case of any discrepancies, the official Spanish version shall prevail.

According to the article 17 of the regulation (UE) nº 596/2014 about market abuse and in article 228 of the refunded text of the Stock Market law, approved by the Royal Legislative Decree 4/2015, in October 23, and concordant provisions, as well as in the Circular 6/2018 of Mercado Alternativo Bursátil (MAB) we notify the following information concerning to CLERHP Estructuras, S.A:

The Board of Directors of CLERHP Estructuras, at its meeting held on April 30th, 2019, has unanimously approved the Business Plan for the period 2019-2021, which is attached to this relevant fact.

In Murcia, May 27th, 2019.

Mr. Juan Andrés Romero Hernández
President and CEO
CLERHP Estructuras, S.A.



PLAN DE NEGOCIO 2019-2021

Ingeniería de altura

Introducción

CLERHP es una empresa dedicada al negocio de las estructuras de edificación. Dentro de este negocio, realiza las actividades de Ingeniería de estructuras y Construcción de estructuras. Para ello, la empresa cuenta con un centro de Cálculo en España desde el que se realiza la ingeniería para todos los proyectos en los que CLERHP participa. Lo hace de modo que las filiales actúan como generadores de mercado para la ingeniería, captando proyectos en las distintas ciudades en las que operamos. Esta forma de crecimiento permite la aparición de interesantes economías de escala en la matriz y lo hace mediante una retroalimentación positiva, puesto que el disponer de ingeniería propia facilita a su vez que las filiales (constructoras de estructuras) tengan un importante valor añadido para el cliente. Todo ello se hace con una especial interrelación entre las áreas de cálculo, comerciales y de producción que hacen de CLERHP una empresa singular en el sector con una altísima especialización.

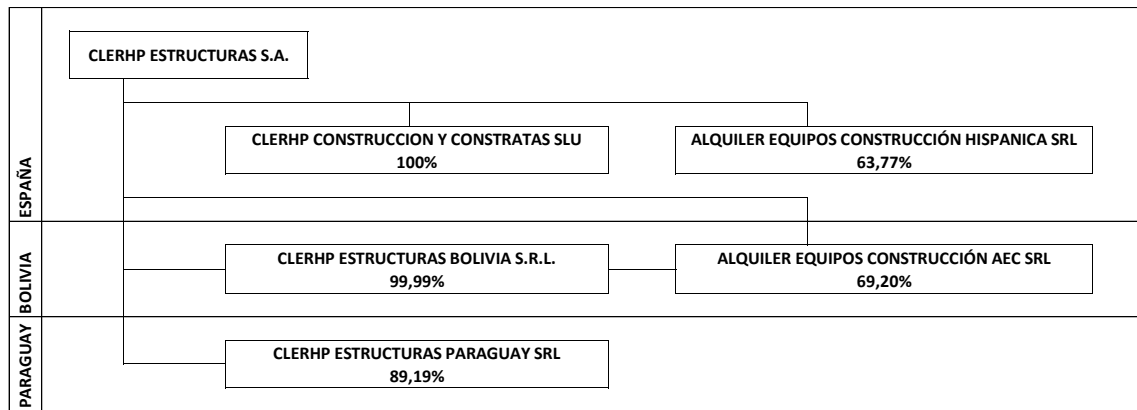
¿Qué quiere decir esto? Que desarrollamos técnicas que la industria lleva aplicando desde hace décadas pero que el sector de la construcción no ha acabado de asumir. En el desarrollo de cualquier producto, la industria desarrolla todos los procesos que van desde el diseño hasta la fabricación, englobando todos los procesos de ingeniería, control de calidad y fabricación. Emulamos a estas empresas y desarrollamos procesos similares en el sector de las estructuras apostando por el modelo Europeo de Calidad Total, y realizando procesos de mejora continua para alcanzar el máximo nivel como empresa. Fruto de ello obtuvimos la certificación ISO 9001:2015 en Diseño y Cálculo de Estructuras de Hormigón Armado.

A la hora de crecer, CLERHP, apuesta por dos líneas. Por un lado, el crecimiento orgánico a través de la implantación en nuevas ciudades en las que prestar servicios. Por otro lado, el crecimiento inorgánico a través de la integración vertical de negocios relacionados. Fruto de esta última, CLERHP cuenta con el negocio de Alquiler de

Maquinaria, necesario para el desarrollo del crecimiento planteado dado que el nivel de competencia en los mercados en los que operamos es reducido y eleva los precios. En nuestro afán de mejora y crecimiento, estamos inmersos en un proceso de expansión internacional que nos está permitiendo una mejora importante de la empresa, a la vez que ésta se retroalimenta de las ingenierías locales y aumenta nuestro carácter internacional.

El GRUPO CLERHP lo constituyen un conjunto de sociedades dedicadas a la ingeniería de estructuras con servicios de diseño, cálculo, asistencia técnica en la construcción, construcción de estructuras de todo tipo de edificios y provisión de equipos y maquinaria de construcción. Estas actividades se desarrollan a través de la matriz, Clerhp Estructuras, S.A, y sus filiales tanto en España como a nivel internacional.

El organigrama societario del grupo es el siguiente:



Plan de Negocio de CLERHP Estructuras, SA para los ejercicios 2019-2021.

A continuación se indican los estados financieros previstos según las hipótesis del plan de negocio estimadas por el Consejo para el periodo considerado. En las notas se aclaran las hipótesis y se hacen los comentarios que el Consejo estima necesarios para la interpretación de dichas hipótesis.

PyG Consolidados	Notas	2018	2019e	2020e	2021e
<i>Miles de Euros</i>					
Importe Neto de la Cifra de Negocios	Nota 1	10.527	13.448	15.465	17.785
Coste Directo		-3.290	-4.234	-4.869	-5.600
Margen		7.236	9.214	10.596	12.185
<i>% sobre cifra de negocios</i>		68,74%	68,51%	68,51%	68,51%
Trabajo realizados por la empresa para su activo	Nota 2	254	90		
Otros ingresos de Explotación		12	0		
Gastos de personal de estructura		-2.929	-3.183	-3.421	-3.627
Gastos generales		-2.597	-3.427	-3.685	-3.906
EBITDA		1.976	2.694	3.490	4.653
<i>% sobre cifra de negocios</i>		18,77%	20,03%	22,57%	26,16%
Amortización	Nota 3	-347	-840	-1.020	-1.220
Deterioro y rdos por enaj.inmov.					
EBIT		1.629	1.854	2.470	3.433
<i>% sobre cifra de negocios</i>		15,47%	13,78%	15,97%	19,30%
<i>Ingresos Financieros</i>		9			
<i>Gastos Financieros</i>	Nota 4	-166	-222	-262	-296
<i>Diferencias de cambio</i>	Nota 5	-96			
Resultado Financiero		-253	-222	-262	-296
Resultado antes de impuestos		1.375	1.631	2.208	3.137
<i>% sobre cifra de negocios</i>		13,07%	12,13%	14,28%	17,64%
Impuesto de sociedades	Nota 6	-495	-497	-552	-627
Beneficio Neto		880	1.134	1.656	2.510
<i>% sobre cifra de negocios</i>		8,36%	8,43%	10,71%	14,11%

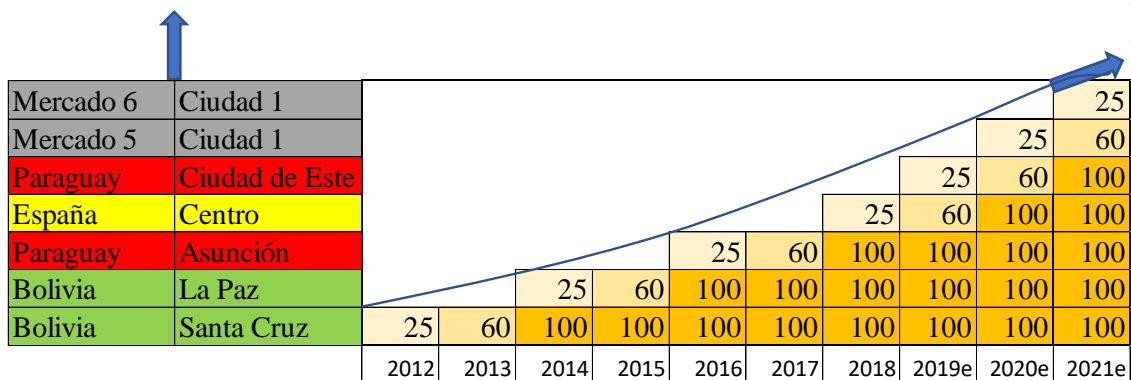
BALANCE CONSOLIDADO	Notas	2018	2019e	2020e	2021e
<i>Miles de Euros</i>					
Activo no corriente		3.182	4.942	5.422	5.702
Inmovilizado	Nota 3	3.136	4.746	5.226	5.506
Inv. en empresas del grupo y asoci. L/P		2	2	2	2
Inversiones financieras L/P		44	194	194	194
		0			
Activo corriente		7.004	7.402	8.393	10.092
Existencias		1.028	1.182	1.359	1.563
Cientes y otros deudores	Nota 7	3.772	3.921	4.509	5.041
Cientes y otros deudores		1.843	1.921	2.209	2.541
Cientes por obra en curso		1.929	2.000	2.300	2.500
Periodificaciones C/P		10	10	10	10
Inv. en empresas del grupo y asoci. C/P		37	37	37	37
Inversiones financieras C/P	Nota 8	84	84	84	84
Efectivo		2.074	2.168	2.394	3.358
TOTAL ACTIVO		10.186	12.344	13.815	15.794
Patrimonio Neto		2.848	4.057	5.757	8.316
Fondos Propios		2.664	3.798	5.455	7.964
<i>Capital</i>		403	403	403	403
<i>Prima emisión</i>		1.017	1.017	1.017	1.017
<i>Reservas</i>		580	1.393	2.527	4.183
<i>Acciones/participaciones patrimonio propias</i>	Nota 8	-149	-149	-149	-149
<i>Resultado del ejercicio</i>		813	1.134	1.656	2.510
Ajustes por cambio de valor		0	0	0	0
Diferencia de conversión		-30	-30	-30	-30
Socios externos		214	289	332	382
Pasivo no corriente		1.217	5.099	4.551	4.224
Provisiones a LP		43	0	0	0
Deudas L/P	Nota 9	1.174	2.493	2.475	2.509
Deuda LP por adquisiciones corporativas	Nota 9	0	1.050	450	0
Bonos Inveready		0	1.555	1.627	1.715
Pasivo corriente		6.121	3.188	3.507	3.254
Deudas C/P	Nota 9	3.540	1.603	1.819	1.610
Deuda por adquisiciones corporativas		0	600	600	450
Proveedores y otros acreedores	Nota 10	2.599	986	1.089	1.194
Provisiones a corto plazo		-18			
TOTAL PASIVO		10.186	12.344	13.815	15.794

Miles de Euros

	2018	2019e	2020e	2021e
A) Flujos de efectivo de las actividades de explotación				
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos	1.375	1.631	2.208	3.137
2. Ajustes del resultado	318	904	1.344	1.587
3. Cambios en el capital corriente	72	-1.736	-447	-989
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	-261	-399	-446	-557
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1+2+3+4)	1.504	401	2.660	3.179
B) Flujos de efectivo de las actividades de inversión				
6. Pagos por inversiones	(-)	-2.207	-2.688	-1.888
7. Cobros por desinversiones	(+)	104	0	0
8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (7-6)	-2.103	-2.688	-1.888	-1.888
C) Flujos de efectivo de las actividades de financiación				
9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio (a+b+c+d+e)	23	0	0	0
10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero (a-b)	2.313	2.382	-547	-327
12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9+10-11)	2.336	2.382	-547	-327
D) Efecto de las variaciones de los tipos de cambio	-96	0	0	0
E) Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes (5+8+12+D)	1.642	95	226	964

Nota 1 – Importe neto de la cifra de negocios

El siguiente gráfico representa la estrategia de apertura de mercados de la empresa en los próximos años. Considerando que un mercado tipo puede aportar unas ventas de entre 2,5 y 3 millones de € al año una vez consolidado (varía según el tipo de cambio):



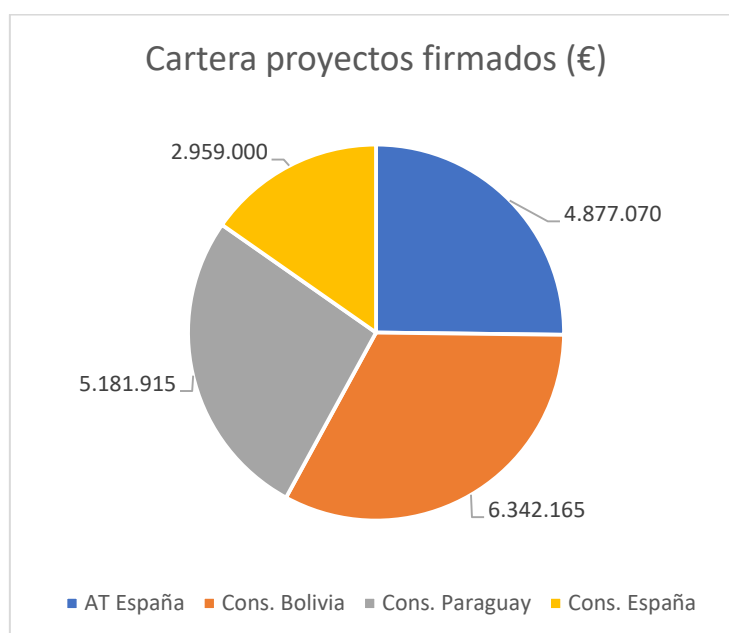
25	Mercado iniciando, al 25% de su capacidad potencial
60	Mercado en crecimiento, al 60% de su capacidad potencial
100	Mercado consolidado, al 100% de su capacidad potencial

El plan de negocio del periodo 2019-2021 se caracteriza por un importante incremento de las ventas en 2019 gracias al crecimiento en Paraguay y la consolidación de la filial española. Para el resto de años hemos considerado un crecimiento sostenido del 15% hasta el 2021. Dicho crecimiento arroja en EBITDA creciente tanto en importe como en porcentaje sobre las ventas, poniendo de manifiesto las economías de escala del modelo de negocio.

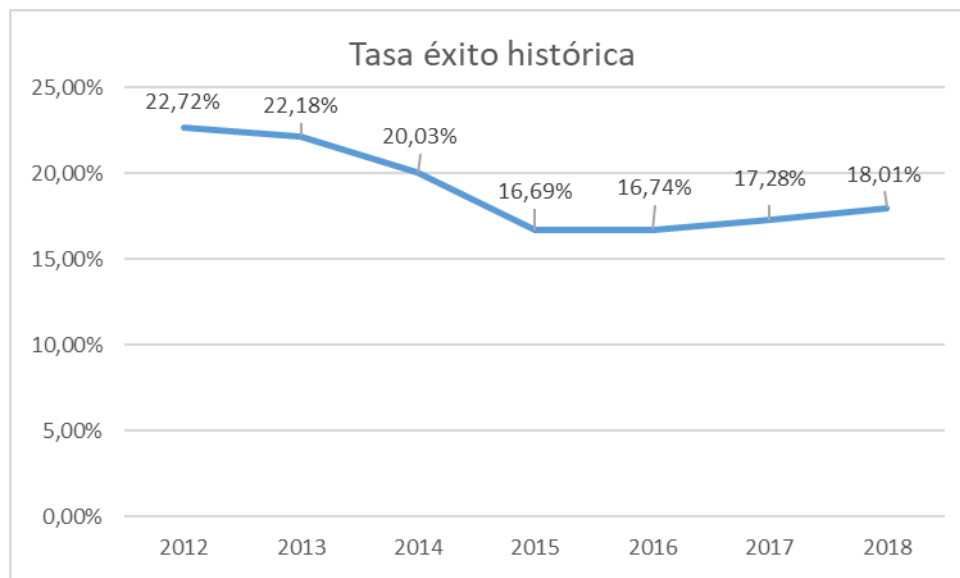
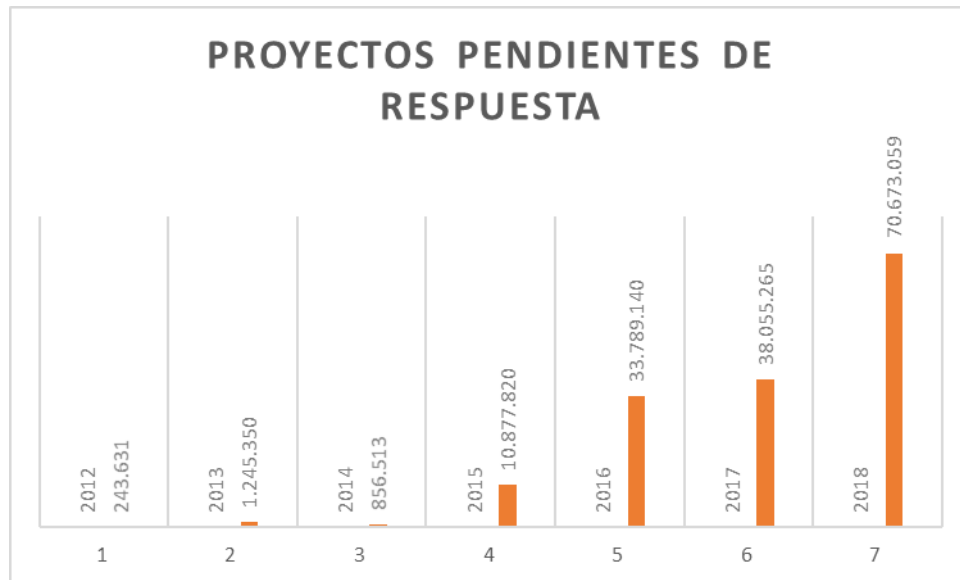
También se ha incluido en este Plan Negocio la compra de la empresa Euroencofra Alquiler SL, una operación para reforzar la estrategia de crecimiento inorgánico mediante el crecimiento de las inversiones en la cadena de valor. Esta adquisición servirá de acompañamiento al crecimiento del grupo en el área de alquiler de maquinaria a empresas del grupo y terceras.



Los crecimientos planteados se sustentan por la cartera de proyectos contratados. El siguiente gráfico muestra la cartera de proyectos a fecha de mayo de 2019.



Como podemos observar, con la actual **cartera de proyectos firmados** se tiene el 100 % de las ventas de 2019 y el 50 % de las ventas de 2020. Para garantizar el crecimiento en los años sucesivos mostramos la evolución de la cartera de proyectos ofertados pendientes de respuesta así como un gráfico con la evolución de las tasas de contratación según el tipo de proyecto así como la evolución de la tasa de éxito en contratación.



Como se puede observar, la cartera de proyectos pendientes alcanza casi los 71 millones de € a la fecha de publicación de este Plan de Negocio. Dadas las tasas históricas de éxito parece razonable que las cifras de ventas del 2019 y 2020 alcancen los valores estimados. También es destacable el importante efecto que tuvo la salida al MaB en el incremento de la cartera ofertada pendiente de respuesta a partir de 2016 así como el aumento paulatino de las tasas de contratación que se manifiestan a partir 2017.

Nota 2 – Trabajos realizados por la empresa para su activo.

En esta partida se incluyen los importes restantes para acabar el proyecto que se está desarrollando con CDTi. Se estima que el proyecto culmine de forma exitosa y se consiga la finalidad de su desarrollo. No obstante, no se han considerado en el Plan de Negocio ingresos por explotación de este desarrollo. La implantación de los desarrollos obtenidos vendrían, en su caso, como inversiones en inmovilizado.

Nota 3 - Inmovilizado

La amortización se ha calculado haciendo una estimación de las inversiones en inmovilizado nuevas así como el cálculo de las amortizaciones reales de las inversiones ya existentes.

Para ello, las nuevas inversiones consideradas son las siguientes:

	2019e	2020e	2021e
Activos productivos	1.900.000	1.500.000	1.500.000
Inmobiliarias	550.000		
TOTAL	2.450.000	1.500.000	1.500.000

Las inversiones inicialmente previstas por año son las siguientes:

2019: Se ha incluido la compra de la compañía Euroencofra Alquiler SL que incluye gran cantidad de equipos parte de los cuales se destinarán al crecimiento en nuevas filiales acompañando el crecimiento orgánico de la compañía. Se ha incluido un importe adicional de 300.000 € para la adquisición de equipos para completar inventarios o no disponibles en el activo de la empresa adquirida.

Se realizará la compra de las oficinas de la sede de la empresa, actualmente alquiladas con opción de compra. Dichas oficinas están ubicadas en la Avenida de Europa 3b entresuelo 1 de Murcia.

2020: Se realizará la adquisición de equipos para continuar con el crecimiento de la empresa en nuevos mercados así como reposición de equipos en los diferentes mercados en los que opera la compañía (España, Bolivia y Paraguay). Se realizarán las primeras inversiones en un nuevo mercado.

2021: Se realizarán inversiones en el mercado iniciado en 2020 para alcanzar la capacidad productiva prevista, correspondientes a equipos de encofrado y grúas.

Nota 4 – Gastos financieros

En este punto se han considerado los gastos financieros de las diferentes deudas que mantiene la empresa incluyendo los gastos asociados a los Bonos emitidos y Suscritos por Inveready.

Nota 5 – Diferencias cambio

En el cálculo del plan de negocio se ha considerado que el tipo de cambio EUR/USD permanece fijo durante todo el periodo del Plan. Se ha tomado esta hipótesis dado que cualquier hipótesis por fundada que estuviera del valor del tipo de cambio sería una especulación. Dada la fuerte exposición de la empresa a una cesta de monedas monedas íntimamente relacionadas con dólar todas la cifras podrían variar por efecto del tipo de cambio.

Nota 6 – Impuesto de sociedades

Para el cálculo del impuesto se han tenido en cuenta los créditos fiscales de cada una de las filiales. Así mismo, el tipo impositivo es diferente en cada mercado por lo que la tasa no corresponde a un tipo fijo.

Nota 7 – Clientes y otros deudores

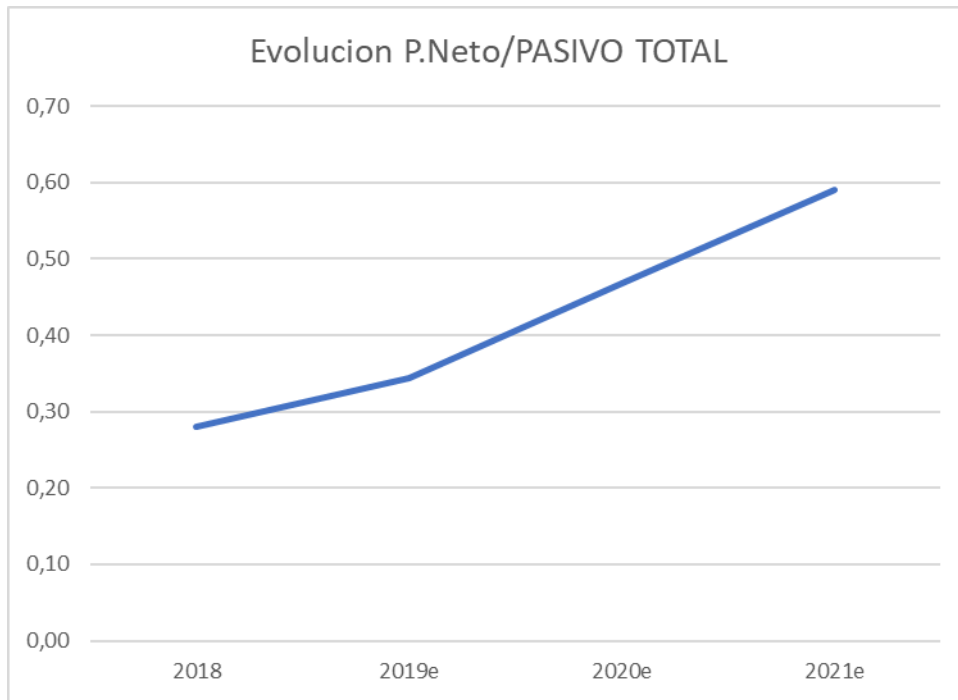
La cuenta de clientes y otros deudores incluyen las deudas que los clientes mantienen con la empresa por distintos conceptos. Por un lado, está el circulante que existe entre la facturación y el cobro. Por otro lado, se incluyen las retenciones que los clientes realizan de cada factura y que se devuelven unos meses después de que haya concluido el proyecto. La parte más importante de esta partida es la obra en curso de los trabajos de ingeniería. Se ha considerado el empleo de instrumentos para monetizar parte de la deuda de clientes.

Nota 8 – Acciones Propias

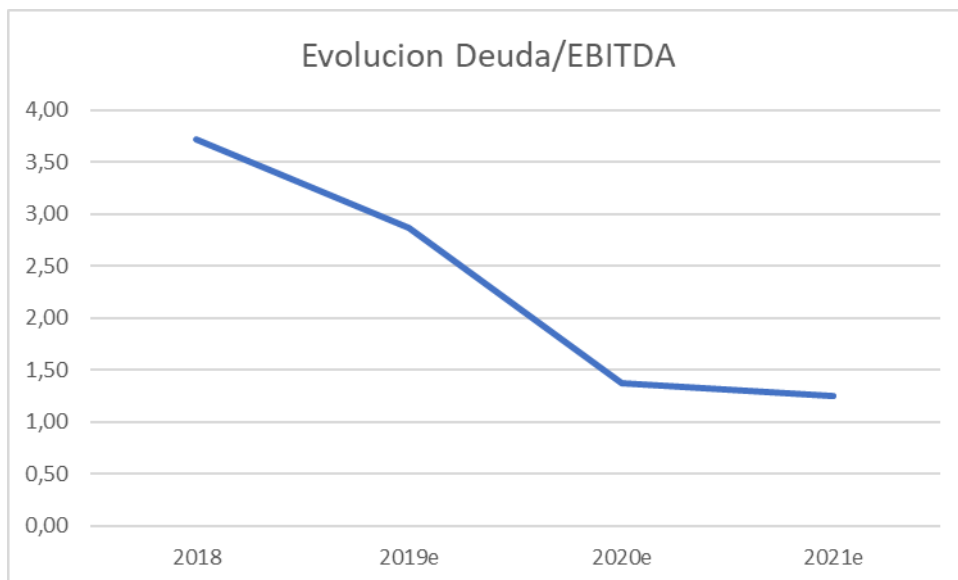
En la elaboración del Plan de Negocio se ha considerado que el precio de la acción no se modifica por un criterio de prudencia. Por ello, la partida del balance de inversiones financieras así como la partida de acciones propias se mantienen inalteradas. Estas dos partidas corresponden a los importes tanto en efectivo como en acciones que están puestos a disposición del proveedor de liquidez. Lógicamente, ambas partidas irán variando con el paso del tiempo, pero este Plan de Negocio no pretende estimar una valoración futura de la compañía.

Nota 9 - Deudas

La estrategia en el manejo de la deuda de la compañía pasa por reducir paulatinamente su peso en el total del pasivo, haciendo que el Patrimonio llegue a suponer más del 50 % del total del pasivo. Según este plan, dicho objetivo se alcanza en el año 2021e.



Con respecto al peso de la deuda respecto del EBITDA, y como consecuencia de la estrategia de patrimonio neto frente a deuda, se espera una reducción paulatina del ratio hasta quedar por debajo de uno.



Nota 10 – Proveedores y Otros acreedores

En la partida de otros acreedores se ha considerado una reducción para el año 2019 normalizando una política de pagos de modo que la partida refleja un mes de costes pendiente de pago, pasivos a corto derivados de la compra de Euroencofra y otras deudas financieras no bancarias.

Política de dividendos

Con las estimaciones mostradas, el consejo propondrá a la junta la siguiente política de dividendos.

“Se propone pagar dividendo al accionista manteniendo siempre un ratio de Patrimonio Neto/Pasivo Total $>0,55$. A su vez el ratio de tesorería (Realizable a CP +Caja/Pasivo Corriente) se mantendrá por encima de 2. Para el cálculo de este ratio no se tendrá en cuenta la obra en curso por ingeniería. El resto de caja cumplidos esos dos ratios y las obligaciones establecidas legalmente, podrá ser repartido como dividendo o la junta propondrá nuevas inversiones no contempladas en el Plan de Negocio.”

Otras consideraciones

Para la lectura e interpretación de las estimaciones contenidas en el presente documento han de tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

- i) El Consejo de Administración de la Compañía, en fecha 30 de Abril de 2019, ha aprobado el presente Plan de Negocio.
- ii) Las estimaciones realizadas en este Plan de Negocio se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica.
- iii) La Compañía se compromete a informar al Mercado, en cuanto se advierta como probable, que las cifras reales difieren significativamente de las previsiones o estimaciones. En todo caso, se considerará como tal una variación, tanto al alza como a la baja, igual o mayor a un 10 por ciento. No obstante lo anterior, por otros motivos, variaciones inferiores a ese 10 por ciento podrían ser significativas.
- iv) Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento del Plan de Negocio:

Riesgos relativos a la retención de talento

La acumulación de conocimiento en los actuales profesionales y gestores de la Compañía, y el potencial comercial tanto de éstos como de sus socios principales, genera una criticidad importante para el desarrollo futuro de la Sociedad. En el caso de CLERHP existen una alta dependencia de la persona de Juan Andrés Romero Hernández, Presidente y Consejero Delegado de la Compañía, en el desarrollo de negocio.

Riesgos vinculados a las características del modelo de negocio

Se trata de un riesgo que afecta al modelo de negocio, en todas sus líneas, por el componente cíclico de las actividades vinculadas al sector construcción. Este riesgo es generalizado para todos los mercados geográficos (España, Paraguay o Bolivia incluidos, mercados actuales e inmediatos previstos por la Compañía), aun cuando éstos tuvieren un fuerte potencial de crecimiento. Un parón en el sector o

cualesquiera de sus subsectores (diseño y cálculo de estructuras, construcción, alquiler de maquinaria o asistencia técnica, etc.) derivado de un contagio de otros sectores o por saturación del mismo, afectaría a la actividad de la empresa de forma sustancial. Cabe añadir que además la ralentización es normalmente brusca y que la sobrereacción sectorial al ciclo económico – tanto en entornos positivos como negativos – es normalmente muy acusada.

Riesgos de concentración de clientes

Por las características de los proyectos y los clientes, de forma recurrente se tiene una alta concentración de la facturación en pocos clientes. El efecto se mitiga por diversificación geográfica pero al momento de la emisión de este Plan de Negocio no se considera suficientemente diversificado el negocio como para considerar este riesgo superado.

Riesgos de concentración geográfica

Hasta la fecha la totalidad del negocio de la Compañía está concentrado en sus operaciones en España, Bolivia y Paraguay. En el caso de que estos países entrasen en un ciclo económico negativo, o que el sector desplegara dinámicas de contracción del negocio o de eclosión competitiva, es previsible un deterioro inmediato de las ventas, los márgenes y el balance de la Compañía.

Riesgos relativos al tipo de cambio

Si bien la Compañía vigila la evolución de los tipos de cambio para realizar la oportuna cobertura de los mismos en caso necesario, en el caso de su principal mercado – Bolivia - existe el riesgo de un cambio en el tipo fijo que el país aplica contra el dólar. La compañía puede proteger el tipo de cambio del euro frente al dólar, pero no puede proteger una devaluación por parte del gobierno de la moneda local. Este riesgo de tipo de cambio se extenderá conforme crezca la actividad en nuevos países con divisa distinta del euro, en concreto en Brasil y Paraguay.

Riesgos de carácter fiscal

La estructura de la Compañía es todavía reducida en sus servicios centrales en lo que a funciones administrativas atañe, sirviéndose fundamentalmente del apoyo de terceros profesionales y sus despachos de asesoría para atender sus obligaciones fiscales, contables, laborales y jurídicas. Ello comporta que la complejidad fiscal inherente a la operativa internacional unida al crecimiento que la Compañía está protagonizando y espera seguir protagonizando en el futuro, pudiese determinar que se incurra en algún momento en riesgos operativos en la gestión de las materias tributarias.