



**HECHO RELEVANTE CLERHP ESTRUCTURAS, S.A.**

**30 de mayo de 2018**

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 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a Clerhp Estructuras, S.A.:

El Consejo de Administración de Clerhp Estructuras, S.A., en su sesión celebrada el día 25 de mayo de 2018, ha aprobado por unanimidad el Plan de Negocio para el periodo 2018-2020 que se adjunta anexo al presente hecho relevante.

Murcia, 30 de mayo de 2018.

Presidente y Consejero Delegado de CLERHP Estructuras, S.A  
Juan Andrés Romero Hernández.



## PLAN DE NEGOCIO 2018-2020

# 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.

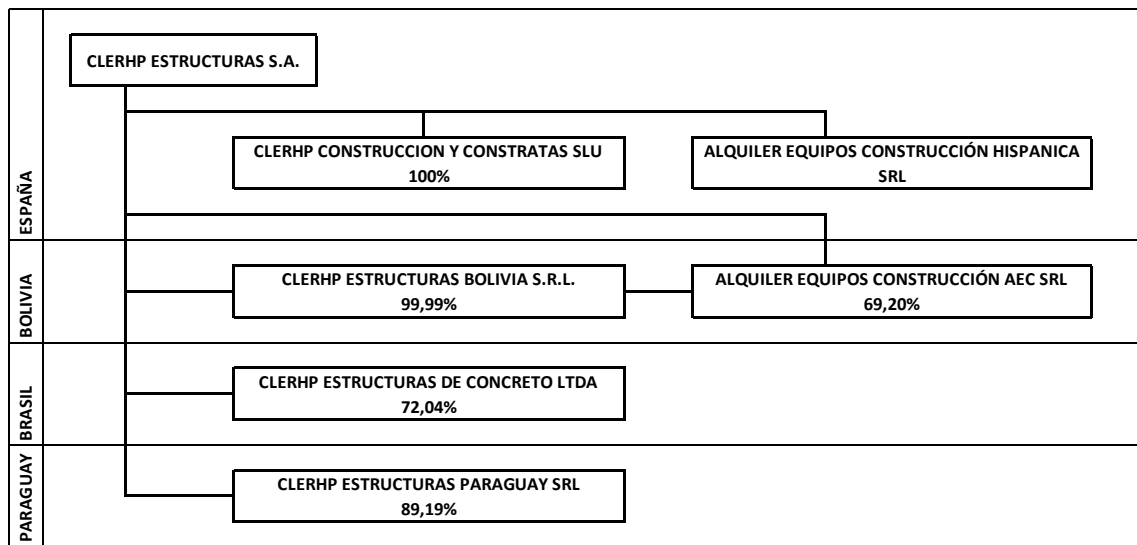
¿Qué quiere decir esto? Que desarrollamos técnicas que la industria lleva aplicando desde hace décadas pero que el sector de la construcción no ha acabado de asumir. En el desarrollo de cualquier producto, la industria desarrolla todos los procesos que van desde el diseño hasta la fabricación, englobando 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 2018-2020.**

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 lo comentarios que el Consejo estima necesarios para la interpretación de dichas hipótesis.

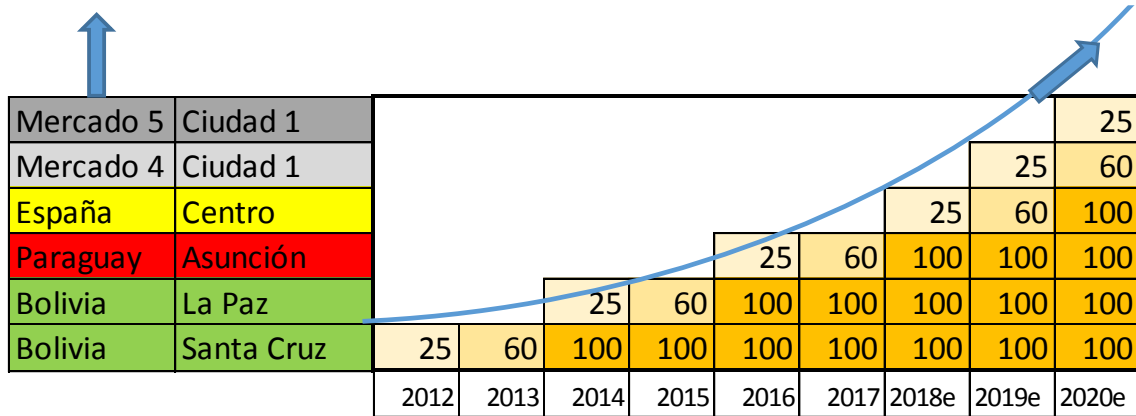
PyG Consolidados	Notas	2017	2018e	2019e	2020e
<i>Miles de Euros</i>					
Importe Neto de la Cifra de Negocios	Nota 1	5.274	8.043	9.250	10.637
Coste Directo		-1.435	-2.295	-2.639	-3.035
<b>Margen</b>		<b>3.839</b>	<b>5.748</b>	<b>6.611</b>	<b>7.602</b>
<i>% sobre cifra de negocios</i>		72,79%	71,47%	71,47%	71,47%
Otros ingresos de Explotación		36			
Gastos de personal de estructura		-997	-1.446	-1.519	-1.594
Gastos generales		-1.853	-2.531	-2.658	-2.790
<b>EBITDA</b>		<b>1.026</b>	<b>1.771</b>	<b>2.435</b>	<b>3.217</b>
<i>% sobre cifra de negocios</i>		19,45%	22,02%	26,32%	30,25%
Amortización	Nota 2	-410	-512	-641	-801
Deterioro y rdos por enaj.inmov.					
<b>EBIT</b>		<b>616</b>	<b>1.259</b>	<b>1.794</b>	<b>2.417</b>
<i>% sobre cifra de negocios</i>		11,68%	15,65%	19,40%	22,72%
<i>Ingresos Financieros</i>		0			
<i>Gastos Financieros</i>		-113	-124	-136	-150
<i>Diferencias de cambio</i>	Nota 3	-254			
<b>Resultado Financiero</b>		<b>-367</b>	<b>-124</b>	<b>-136</b>	<b>-150</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>		<b>249</b>	<b>1.135</b>	<b>1.658</b>	<b>2.267</b>
<i>% sobre cifra de negocios</i>		4,73%	14,11%	17,92%	21,31%
Impuesto de sociedades	Nota 4	-167	-170	-249	-453
<b>Beneficio Neto</b>		<b>82</b>	<b>965</b>	<b>1.409</b>	<b>1.813</b>
<i>% sobre cifra de negocios</i>		1,56%	11,99%	15,23%	17,05%
Socios externos		(14)	--	--	--

<b>BALANCE CONSOLIDADO</b>	<b>Notas</b>	<b>2017</b>	<b>2018e</b>	<b>2019e</b>	<b>2020e</b>
<i>Miles de Euros</i>					
<b>Activo no corriente</b>		<b>1.238</b>	<b>1.499</b>	<b>2.158</b>	<b>2.357</b>
Inmovilizado	Nota 2	1.206	1.494	2.153	2.352
Inv. en empresas del grupo y asoci. L/P		5	5	5	5
Inversiones financieras L/P		27	0	0	0
<b>Activo corriente</b>		<b>3.903</b>	<b>4.336</b>	<b>5.082</b>	<b>6.775</b>
Existencias		808	849	891	936
Clientes y otros deudores	Nota 5	2.540	2.667	3.067	3.528
Periodificaciones C/P		8	0	0	0
Inv. en empresas del grupo y asoci. C/P		36	0	0	0
Inversiones financieras C/P	Nota 6	79	79	79	79
Efectivo		431	741	1.045	2.233
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>5.141</b>	<b>5.834</b>	<b>7.240</b>	<b>9.132</b>
<b>Patrimonio Neto</b>		<b>1.943</b>	<b>2.907</b>	<b>4.316</b>	<b>6.130</b>
Fondos Propios		1.895	2.860	4.269	6.082
<i>Capital</i>		403	403	403	403
<i>Prima emisión</i>		1.017	1.017	1.017	1.017
<i>Reservas</i>		551	647	1.611	3.021
<i>Acciones/participaciones patrimonio propias</i>	Nota 6	-172	-172	-172	-172
<i>Resultado del ejercicio</i>		96	965	1.409	1.813
Ajustes por cambio de valor		0	0	0	0
Diferencia de conversión		-94	-94	-94	-94
<i>Socios externos</i>		142	142	142	142
<b>Pasivo no corriente</b>		<b>1.194</b>	<b>1.481</b>	<b>1.409</b>	<b>1.480</b>
Provisiones a LP		33	0	0	0
Deudas L/P	Nota 7	1.161	1.481	1.409	1.480
<b>Pasivo corriente</b>		<b>2.005</b>	<b>1.446</b>	<b>1.515</b>	<b>1.522</b>
Deudas C/P	Nota 7	1.206	923	947	904
Deudas con empresas del grupo a CP		0	0	0	0
Proveedores y otros acreedores	Nota 8	799	523	568	618
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>5.141</b>	<b>5.834</b>	<b>7.240</b>	<b>9.132</b>

<b>A) Flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>					
<b>1. Resultado del ejercicio antes de impuestos</b>		<b>249</b>	<b>1.135</b>	<b>1.658</b>	<b>2.267</b>
<b>2. Ajustes del resultado</b>		<b>723</b>	<b>604</b>	<b>777</b>	<b>951</b>
a) Amortización del inmovilizado	(+)	410	512	641	801
b) Correcciones valorativas por deterioro	(+/-)	-5	0	0	0
c) Variación de provisiones	(+/-)	0	-33	0	0
e) Resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado	(+/-)	-50	0	0	0
g) Ingresos financieros	(-)	0	0	0	0
h) Gastos financieros	(+)	113	124	136	150
i) Diferencias de cambio	(+/-)	254	0	0	0
<b>3. Cambios en el capital corriente</b>		<b>-84</b>	<b>-400</b>	<b>-397</b>	<b>-454</b>
a) Existencias	(+/-)	-122	-40	-42	-45
b) Deudores y otras cuentas a cobrar	(+/-)	-120	-127	-400	-460
c) Otros activos corrientes	(+/-)	60	44	0	0
d) Acreedores y otras cuentas a pagar	(+/-)	194	-276	45	50
e) Otros pasivos corrientes	(+/-)	-8	0	0	0
f) Otros activos y pasivos no corrientes	(+/-)	-88	0	0	0
<b>4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación</b>		<b>-313</b>	<b>-294</b>	<b>-385</b>	<b>-603</b>
a) Pagos de intereses	(-)	-113	-124	-136	-150
c) Cobros de intereses	(+)	0	0	0	0
d) Cobros (pagos) por impuesto sobre beneficio	(+/-)	-200	-170	-249	-453
<b>5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (1+2+3+4)</b>		<b>575</b>	<b>1.045</b>	<b>1.652</b>	<b>2.160</b>
<b>B) Flujos de efectivo de las actividades de inversión</b>					
<b>6. Pagos por inversiones</b>	(-)	<b>-575</b>	<b>-800</b>	<b>-1.300</b>	<b>-1.000</b>
b) Inmovilizado intangible		-4	0	0	0
c) Inmovilizado material		-566	-800	-750	-1.000
d) Inversiones inmobiliarias		0	0	-550	0
e) Otros activos financieros		-5	0	0	0
<b>7. Cobros por desinversiones</b>	(+)	<b>167</b>	<b>27</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
b) Inmovilizado intangible		1	0	0	0
c) Inmovilizado material		164	0	0	0
e) Otros activos financieros		3	0	0	0
g) Otros activos		0	27	0	0
<b>8. Flujos de efectivo de las actividades de inversión (7-6)</b>		<b>-408</b>	<b>-773</b>	<b>-1.300</b>	<b>-1.000</b>
<b>C) Flujos de efectivo de las actividades de financiación</b>					
<b>9. Cobros y pagos por instrumentos de patrimonio (a+b+c+d+e)</b>		<b>-25</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
c) Adquisición de instrumentos de patrimonio sociedad dominante	(-)	-82	0	0	0
d) Enajenación de instrumentos de patrimonio sociedad dominante	(+)	58	0	0	0
<b>10. Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero (a-b)</b>		<b>179</b>	<b>37</b>	<b>-48</b>	<b>28</b>
a) Emisión de (1+2+3+4)		806	37	-48	28
2. Deudas con entidades de crédito	(+)	479	37	-48	28
4. Otras deudas	(+)	327	0	0	0
b) Devolución y amortización de (1+2+3+4)		-628	0	0	0
2. Deudas con entidades de crédito	(-)	-403	0	0	0
4. Otras deudas	(-)	-224	0	0	0
<b>12. Flujos de efectivo de las actividades de financiación (9+10-11)</b>		<b>154</b>	<b>37</b>	<b>-48</b>	<b>28</b>
<b>D) Efecto de las variaciones de los tipos de cambio</b>		<b>-254</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>E) Aumento / disminución neta del efectivo o equivalentes (5+8+12+D)</b>		<b>67</b>	<b>310</b>	<b>304</b>	<b>1.188</b>
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio		364	431	741	1.045
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio		431	741	1.045	2.233

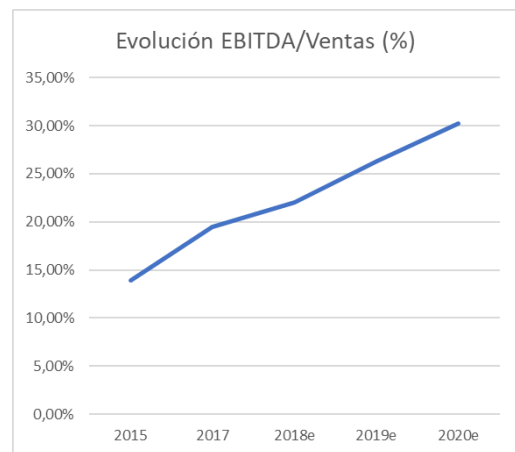
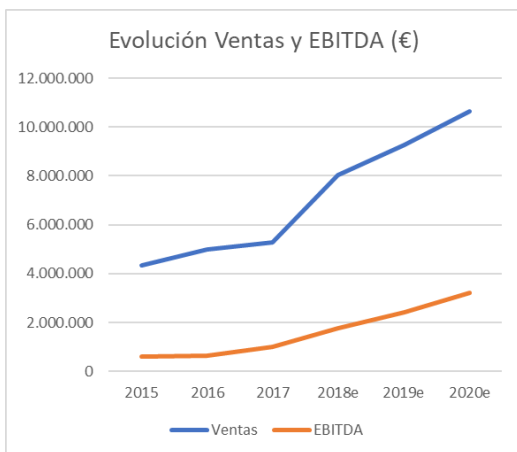
Nota 1 – Importe neto de la cifra de negocios

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):



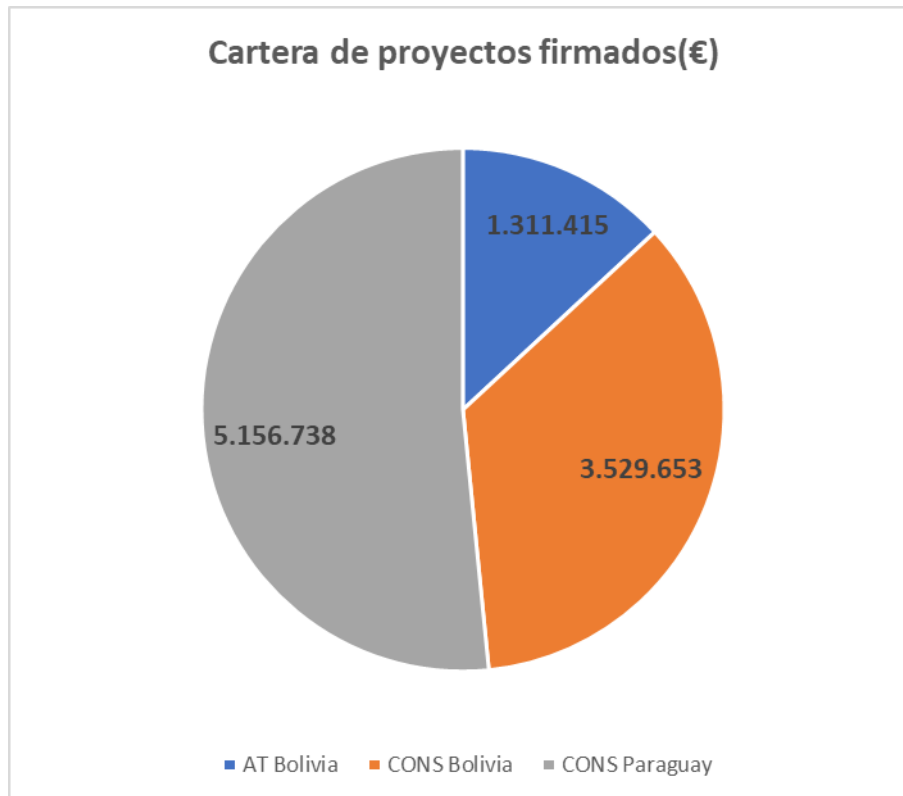
25	Mercado iniciando, al 25% de su capacidad potencial
60	Mercado en crecimiento, al 60% de su capacidad potencial
100	Mercado consolidado, al 100% de su capacidad potencial

El plan de negocio del periodo 2018-2020 se caracteriza por un fuerte incremento de las ventas en 2018 gracias a que hemos alcanzado la madurez en el mercado de Paraguay. Para el resto de años hemos considerado un crecimiento sostenido del 15% hasta el 2020. 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.

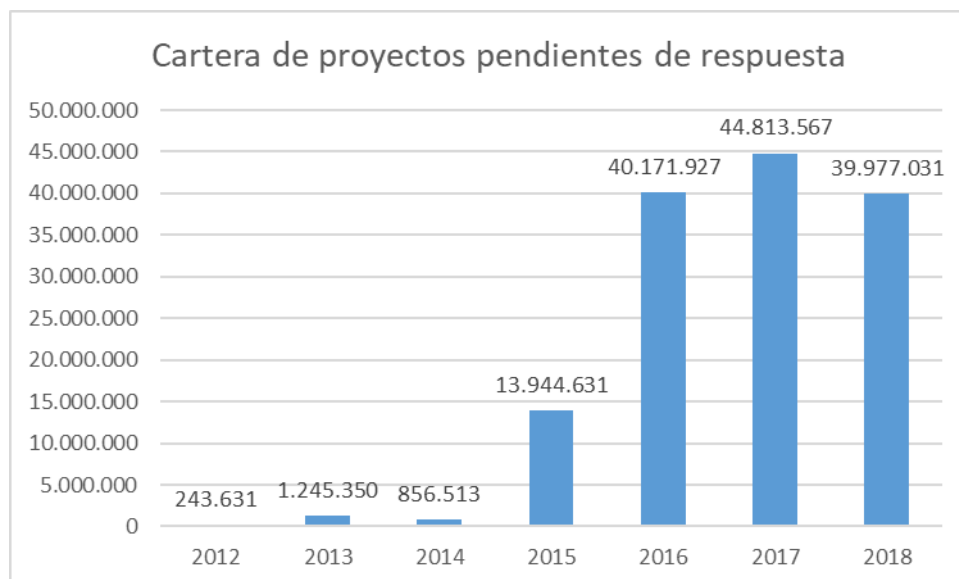


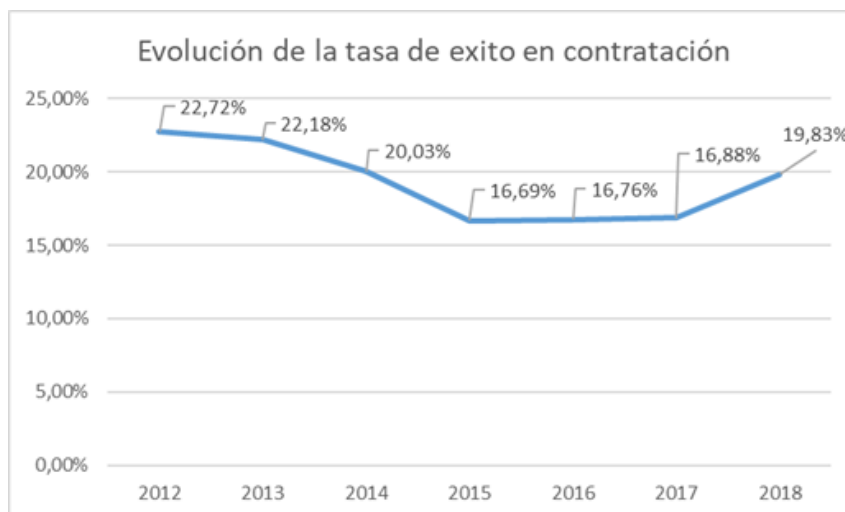


Los crecimientos planteados se sustentan por la cartera de proyectos contratados. El siguiente gráfico muestra la cartera de proyectos a cierre del ejercicio 2017.



Como podemos observar, con la actual **cartera de proyectos firmados** se tiene el 100 % de las ventas de 2018 y el 22% de las ventas de 2019. 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 40 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 en 2017.

#### Nota 2 - Inmovilizado

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

Para ello, las nuevas inversiones consideradas son las siguientes:

	2018e	2019e	2020e
Activos productivos	800.000	750.000	1.000.000
Inmobiliarias		550.000	
<b>TOTAL</b>	<b>800.000</b>	<b>1.300.000</b>	<b>1.000.000</b>

Las inversiones inicialmente previstas por año son las siguientes:

2018: Se realizará la adquisición de equipos para la implantación de la empresa en el mercado español y las inversiones para la realización del contrato anunciado en Hecho Relevante de 15 de Febrero de 2018 sobre la construcción de las “oficinas del gobierno” en Paraguay.

2019: Se realizará la adquisición de equipos para continuar con el crecimiento en España 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. 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 realizarán inversiones en el mercado iniciado en 2019 para alcanzar la capacidad productiva prevista, correspondientes a equipos de encofrado y grúas.

#### Nota 3 – 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 íntimamente relacionadas con dólar todas las cifras podrían variar por efecto del tipo de cambio.

#### Nota 4 – 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 5 – Clientes y otros deudores

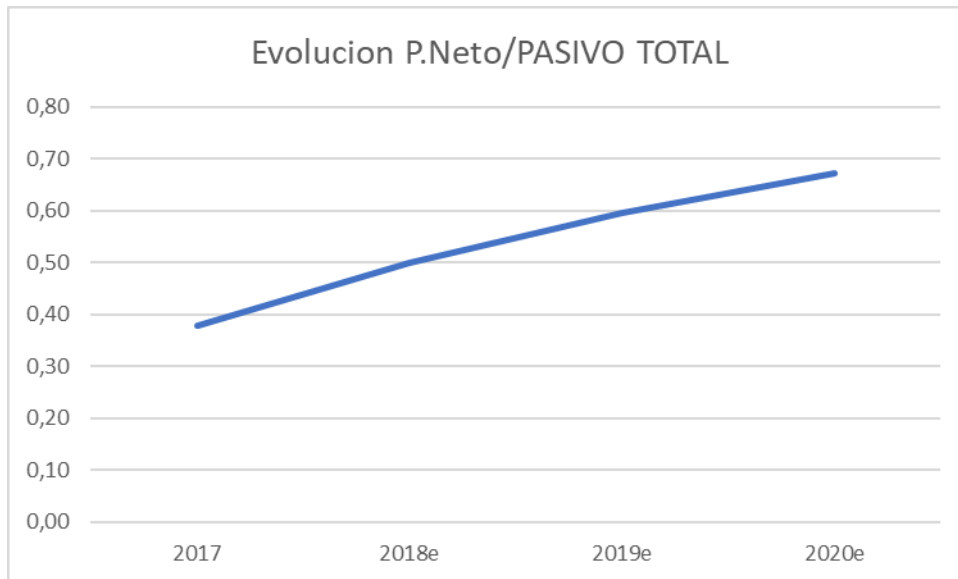
La cuenta de clientes y otros deudores incluyen las deudas que los clientes mantienen con la empresa por distintos conceptos. Por un lado, está el circulante que existe entre la facturación y el cobro. Por otro lado, se incluyen las retenciones que los clientes realizan de cada factura y que se devuelven 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. Todos los conceptos mencionados son crecientes con las ventas si la situación de crecimiento de la empresa es sana. En el plan de negocio se ha considerado un incremento de esta partida de un 5% para 2018 y de un 15% para los años siguientes, coincidiendo con el crecimiento estimado de las ventas.

#### Nota 6 – Acciones Propias

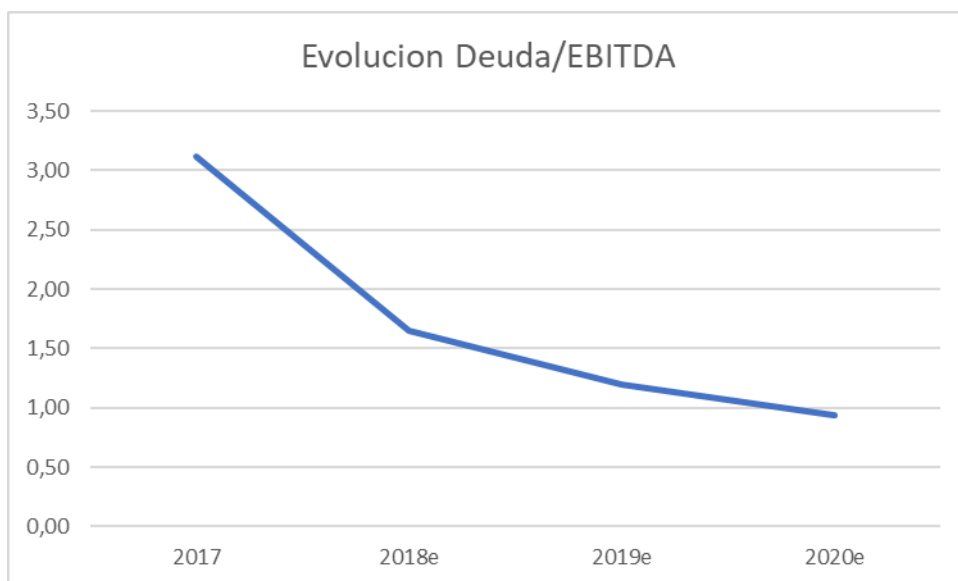
En la elaboración del Plan de Negocio se ha considerado que el precio de la acción no se modifica por un criterio de prudencia. Por ello, la partida del balance de inversiones financieras así como la partida de acciones propias se mantienen inalteradas. Estas dos partidas corresponden a los importes 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 7 - 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 55 % del total del pasivo. Según este plan, dicho objetivo se alcanza en el año 2019e.



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 8 – Otros acreedores

En la partida de otros acreedores se ha considerado una reducción para el año 2018 normalizando una política de pagos de modo que la partida refleja un mes de costes pendiente de pago.

## 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 25 de Mayo de 2018, 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 estimadas. 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, Brasil, 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 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.