



HECHO RELEVANTE
TECNOQUARK TRUST, S.A.

15 de noviembre 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 el siguiente Hecho Relevante relativo a la sociedad TECNOQUARK TRUST, S.A. (en adelante “TECNOQUARK” o “la Sociedad” indistintamente).

En fecha de hoy se han publicado las Cuentas Anuales consolidadas e individuales de Tecnoquark. La opinión del auditor, en ambos casos, incluye una salvedad.

En el caso de las Cuentas Consolidadas la salvedad es la siguiente:

Tal y como se muestra la nota 8 de la memoria consolidada adjunta, las sociedades han incumplido las amortizaciones anuales de ciertos préstamos y deudas financieras, por un importe aproximado de 2,6 millones de euros, lo que unido a ciertas cláusulas de los contratos y escrituras que soportan dichos préstamos imponen que en el caso de impago de alguna de las cuotas periódicas de los mismos significa el devengo automático de la totalidad de la deuda pendiente. Por dicho motivo, entendemos que la deuda financiera a largo plazo se debería reclasificar a corto plazo, por un importe de unos 2.269 miles de euros.

El Grupo ha activado los impuestos diferidos generados en el ejercicio 2018, sin que se cumplan todas los requisitos para ello, por lo cual, el resultado consolidado del ejercicio debería presentar una mayor pérdida por 184 mil euros.

Hemos detectado varias partidas que representan pasivos omitidos no registrados dentro del ejercicio 2018, por un valor conjunto de 89 mil euros, por lo que las pérdidas consolidadas deberían aumentarse en el citado importe.

Por otro lado, no hemos recibido la totalidad de las confirmaciones de las entidades financieras con las que las sociedades del Grupo mantienen relaciones, circunstancia que supone una limitación al alcance de nuestro trabajo.

En el caso de las cuentas individuales, la salvedad es la siguiente:

Tal y como se muestra la nota 11 de la memoria adjunta, la Sociedad ha incumplido las amortizaciones anuales de ciertos préstamos y deudas financieras, por un importe aproximado de 250 mil euros, lo que unido a ciertas cláusulas de los contratos y escrituras que soportan dichos préstamos imponen que en el caso de impago de alguna de las cuotas periódicas de los mismos significa el devengo automático de la totalidad de la deuda pendiente. Por dicho motivo, entendemos que la deuda financiera a largo plazo se debería reclasificar a corto plazo, por un importe de unos 59 mil euros.

Por otro lado, no hemos recibido la totalidad de las confirmaciones de las entidades financieras y asesores con las que la Sociedad mantiene relaciones, circunstancias que suponen una limitación al alcance de nuestro trabajo.

La Sociedad ha activado el impuesto diferido generado en el ejercicio 2018, sin que se cumplan todos los requisitos para ello, por lo cual, el resultado del ejercicio debería presentar una mayor pérdida por 174 mil euros, mientras que el activo no corriente debería reducirse en el citado importe.

Como explica el propio auditor, con fecha 18 de junio de 2019 (ver Hecho Relevante de 23 de junio de 2019) CRESCENT HILL CAPITAL CORP. pasó a ser el socio de referencia de la Sociedad, y, en la misma fecha, procedió a enajenar el cien por cien de las acciones que ostentaba de Tecnoquark Tooling y Tecnoquark Aero (ambas acogidas a las previsiones recogidas en el artículo 5 bis de la Ley Concursal 22/2003).

La nueva dirección de la Sociedad ha elaborado un plan de negocio que se adjunta al presente Hecho Relevante. La ejecución de dicho plan está sujeta a la culminación de las ampliaciones de capital dinerarias o no dinerarias que se deberán acordar en la Junta General que la Sociedad convocará una vez resueltos los problemas de Registro Mercantil que la Sociedad tuvo en el pasado y que se han empezado a corregir con la Junta celebrada el pasado 17 de septiembre de 2019 (ver Hecho Relevante de fecha 18 de septiembre de 2019).

El plan de negocio fue aprobado por el Consejo de 27 de julio y prevé, entre otros aspectos que se muestran en el documento adjunto, proponer el cambio de denominación a Technomeca Aerospace.

La nueva realidad de la Sociedad, una vez se aprueben las operaciones societarias incluidas en el plan de negocio, permitirá que las salvedades indicadas a nivel consolidado e individual, desaparezcan en el cierre del ejercicio 2020.

En Manresa a 15 de noviembre de 2019

Fdo: Rafael A. Pinedo

Presidente



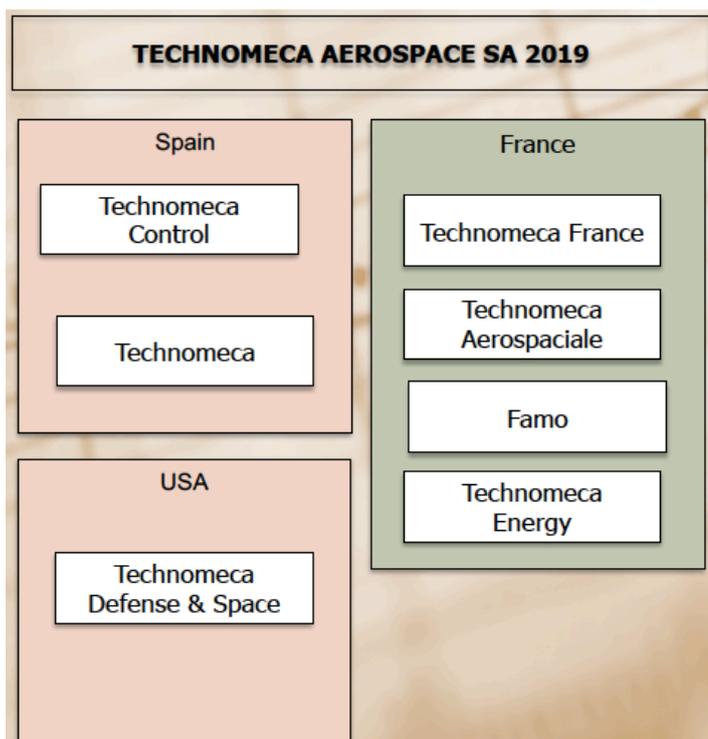
PLAN DE NEGOCIO DE TECNOQUARK TRUST

TECHNOQUARK TRUST (Technoquark Global) SA la (empresa) está controlada por el fondo de capital privado CRESCENT HILL CAPITAL CORPORATION (en adelante CRESCENT). La “nueva” TQT ha reducido su perímetro al centrarse exclusivamente en el negocio de TECNO-MECA y FAMO, filiales francesas centradas en el negocio de diseño y fabricación de piezas y matrices para el sector aeronáutico. CRESCENT ha diseñado un nuevo Plan de Negocio centrado en:

- Diseño e ingeniería de proyectos “llave en mano” incluyendo la fabricación de útiles matrices para el sector de Aviación Comercial y Militar.
- I+D+i centrado en el desarrollo de productos propios sobre todo sistemas de seguimiento de misiles y materiales avanzados para Defensa.
- Diseño y fabricación de útiles para el sector Oil & Gas
- Redenominación de la Sociedad (a aprobar por la Junta General de Accionistas) que pasará a denominarse TECHNOMECA AEROSPACE, S.A.

La caída de la facturación de la empresa en los últimos años y endeudamiento de algunas de sus antiguas filiales (Tooling y Aero ya desvinculadas del Grupo) contribuyeron a problemas financieros y en presencia de mercados competitivos ha hecho que algunos de los sistemas y procedimientos tengan que ser revisados y modernizados. Sin embargo la empresa continua con su presencia y prestigio en clientes sólidos y de primer nivel (Safran, ITP, Dassault, Airbus, Aernnova entre otras). Esta cartera de clientes es firme y recurrente.

Igualmente, se dispone de una experiencia en diseño de productos sofisticados de primer nivel tecnológico, en sectores de gran crecimiento y con una plantilla extremadamente comprometida. La aparición de nuevos actores y tecnologías en los sectores eléctrico y aeronáutico suponen una gran oportunidad de crecimiento tanto en volumen como en tecnologías.



El crecimiento planificado por CRESCENT se basa en la puesta en marcha de las filiales en España y el acceso a nuevos clientes USA (BOEING) (Occidental Petroleum y Chevron) y en la potenciación de las relaciones ya existentes en Francia y España

A continuación mostramos las cuentas de resultados del cierre consolidado 2018 (excluyendo las sociedades españolas que no se integran en el nuevo proyecto) y las previstas para el período 2019-2021.

La entrada del nuevo negocio procedente de las filiales de USA y España está prevista que comience al final del 2019, mostrando sus primeros resultados en 2020 y se consolide a partir de 2021. CRESCENT aporta su experiencia y conocimiento del mercado de (Oil & Gas) además de (Defensa & Space) en los Estados Unidos dónde los conocimientos y la ingeniería de TECHNOMECA AEROSPACE S.A, puede aportar claras oportunidades de negocio.

	2018	2019 (P)	2020 (P)	2021(P)
Importe neto de la cifra de negocio	2.567.174,00	2.700.000,00	3.500.000,00	5.000.000,00
Aprovisionamientos	1.684.773,00	1.600.000,00	1.450.000,00	2.516.250,00
Gastos de Personal	1.136.899,49	1.050.000,00	1.102.500,00	1.157.625,00
Otros gastos	124.042,37	125.000,00	131.250,00	137.812,50
EBITDA	-378.540,86	-75.000,00	816.250,00	1.188.312,50

La generación de EBITDA y caja a partir de 2020 y la mejora de márgenes por el acceso a nuevos mercados y la fabricación de elementos de mayor valor añadido permite, de cumplirse, acometer un ambicioso proyecto de internacionalización a partir del 2022.

Para conseguir el cumplimiento de las proyecciones descritas, CRESCENT propondrá en la próxima Junta General un incremento de capital de, al menos 3 millones de euros que dotará a la Sociedad de un capital de trabajo positivo.

En concreto en los próximos años la empresa seguirá un programa de crecimiento basado en los siguientes ejes:

Fuerte Crecimiento del Negocio.

Los mercados tradicionales de la empresa crecerán en los próximos años a un ritmo anual alto; Energía (Oil & Gas) y Aeronáutica alcanzarán ritmos cercanos al 15% de aumento anual de cifra de negocio en Europa y en Estados Unidos hasta un 33%. El presupuesto de defensa en España deberá aumentar en los próximos años hasta duplicarse. En Estados Unidos se triplicó en los últimos 2 años.

Esta situación positiva de mercado junto con un reforzamiento de la capacidad financiera permite prever cifras de crecimiento cercanas al 20% anual.

Proyectos singulares

Históricamente la filial Francesa ha completado su cartera de proyectos repetitivos de clientes tradicionales con proyectos singulares. Se estiman contratos de 3 millones en 2019, 4 millones en 2020 y 6 millones en 2021.

Nuevos mercados

La presencia y apoyo de Crescent Hill Capital en el accionariado de la empresa abre una oportunidad única de acceso al mercado de los Estados Unidos principalmente en el área de Oil & Gas pero también de Aeronáutica. Se estima que el mercado USA aportará contratos por 3 millones en 2020, 10 millones en 2021, y 25 millones en 2022. El plan de negocio para los años 2019 - 2021 parte sobre la base de un aumento gradual de los márgenes de proyectos desde un 15% actual hasta un 20%.

El objetivo del 20% es el margen medio de los proyectos en la industria actualmente, por lo que se considera un objetivo razonable y cumplible.

Servicio de la deuda financiera.

La deuda actual de la empresa esta centrada en sus filiales francesas por un importe de 3 millones de euros, será refinanciada a un largo plazo según el acuerdo de condiciones establecido con los bancos, con posibilidad de amortizarla en caso de pago anterior a la fecha de vencimiento pero a una tasa de interés casi nula.

Impuesto sobre beneficios

La empresa tiene en su favor activos fiscales por valor aproximado de 5 millones justificados en el impuesto sobre beneficios estimados en los años 2020 a 2023.

Plan de Transformación de la Empresa

Teniendo en cuenta el análisis anterior, se requiere llevar a cabo un plan de transformación de la empresa con el objetivo de adecuarla a los nuevos tiempos, dotándola de orientación al cliente, agilidad, mayor eficiencia y una capacidad de innovación continua con un tiempo de llegada al mercado rápido.

Los ejes de dicha transformación serán:

Ejes principales de transformación de la empresa

- RR.HH.
 - Establecimiento de una política retributiva de empresa coherente
 - Establecimiento de un sistema de motivación y retribución variable.
 - Incorporación de puestos clave que aporten las competencias y energía necesarias (comercial, internacional, producto, innovación)
- Formación
 - Establecimiento de un programa de formación y coaching
 - Formación continua en tecnologías
 - Formación en competencias para funciones o puestos requeridos (PMP nuevas tecnologías, comercio internacional, negociación, ...)
- Sistemas:
 - Actualización y Digitalización: ERP comenzando por finanzas y operaciones y complementando con CRM
 - Sistemas de gestión del conocimiento y documentación
 - Sistemas de gestión de proyectos, ingeniería y requisitos

Inversión en la transformación de la empresa

Se estima que el programa de transformación de la empresa tendrá un coste de:

- RR.HH. incremento de 8% en retribuciones
- Formación 200.000 euros/ año
- Inversión en equipos, sistemas y digitalización: 200.000 euros

Idealmente este capital debería ser invertido como adicional para no supeditar a las necesidades operativas de la empresa.

En definitiva, el plan de transformación de empresa, supone un incremento en los costes de nuevos mercados y entrada agresiva al mercado de Estados Unidos en Noviembre del 2019.

Crecimiento Orgánico

En este Plan no se incluyen proyectos de adquisición y alianzas previsibles pero dependientes de la evolución de los mercados y del interés en profundizar en mercados geográficos o sectoriales. En caso de concretarse, dichas inversiones serían objeto de un plan de negocio específico.

Las áreas preferentes objeto de crecimiento orgánico serían: completar los productos del área de Energía para abordar el mercado de Estados Unidos en alza, y la

participación en iniciativas de grupos de empresa “Strategic Alliances” para grandes proyectos de medio y largo plazo en el sector Oil & Gas, Aeronáutico y Defensa.