

HECHO RELEVANTE

El Consejo de Administración de Compañía Levantina de Edificación y Obras Públicas, S.A. celebrado en el día de hoy, ha aprobado el Plan Estratégico del Grupo Cleop para el periodo 2005-2009.

En la elaboración del Plan Estratégico ha colaborado con la dirección y los equipos de trabajo de la sociedad en los procesos de análisis, evaluación y síntesis, la división de consultoría estratégica de la sociedad Deloitte Touche, sin que Deloitte Touche ni ningún otro consultor o experto independiente haya manifestado opinión sobre la razonabilidad de las hipótesis.

El citado Plan contempla la continuación del crecimiento del Grupo durante los próximos años, potenciando aquéllos negocios en los que puede alcanzar un posicionamiento competitivo a nivel regional relevante (Construcción, Promoción, Residencias de Tercera Edad, Grúas y Gestión de Patrimonio en Rentas y Concesiones), manteniendo un portafolio de negocios recurrentes que pueda cubrir una eventual contracción del sector de construcción.

De cumplirse las previsiones del Plan Estratégico, el Grupo Cleop tendrá unos ingresos en el año 2009 por encima de los 120 millones de euros y unos resultados después de impuestos de 12 millones de euros.

Las inversiones totales del Plan ascenderían a 86 millones de euros y se realizarían sin necesidad de acudir a ampliaciones de capital.

Un breve resumen del citado Plan se inserta en la página web de la sociedad para conocimiento de los accionistas y personas interesadas.

COMPañIA LEVANTINA DE EDIFICACION
Y OBRAS PùBLICAS, S.A.

Presidente
Fdo.: Carlos Turró Homedes
Presidente del Consejo de Administración

CLEOP

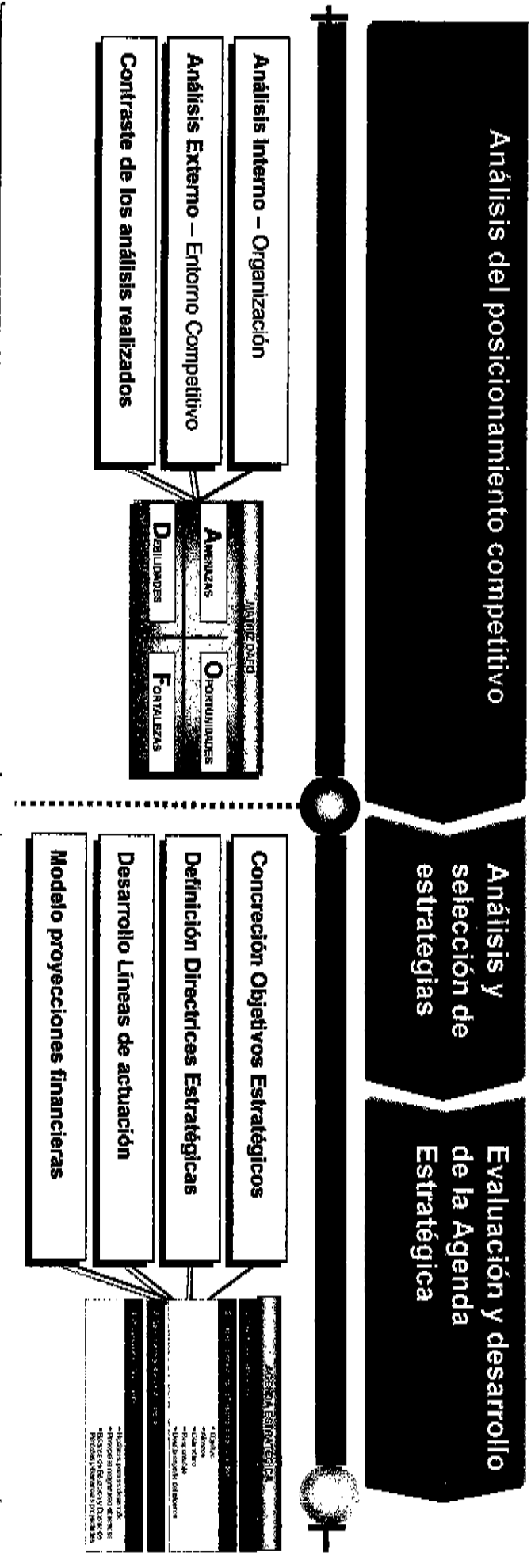
Plan estratégico Grupo Cleop 2005 – 2009



1. Introducción

1. Introducción

- Durante las semanas que ha durado el proyecto, se ha realizado por una parte un trabajo en análisis del posicionamiento competitivo (etapa 1) en todos los negocios en los que opera el grupo así como otros negocios patrimoniales potencialmente atractivos para el Grupo.
- Este trabajo ha sido liderado por la Presidencia, Dirección General y resto del Equipo Directivo con el objetivo de confeccionar la estrategia del Grupo para el período 2005-2009, la agenda estratégica, y las proyecciones financieras.



2. Directrices Estratégicas

2. Directrices Estratégicas

- **Tras un periodo de potente diversificación por parte del Grupo Cleop, y tras el análisis de posicionamiento estratégico realizado, las grandes directrices estratégicas para los próximos años son:**
 - **La reestructuración del portafolio de negocios, tras la búsqueda de la especialización:**
 - **Potenciar aquellos negocios donde el grupo pueda alcanzar un posicionamiento competitivo, a nivel regional, relevante (Construcción, Promoción, Residencias de la Tercera Edad, Grúas, y Gestión de Patrimonio en Renta y Concesiones)**
 - **Desinvertir en el resto de negocios, como base de generación de flujos de caja para mantener el crecimiento en los anteriores**
 - **Mantener un diseño de portafolio de negocios, de tal forma que el recurrente pueda cubrir una eventual contracción del sector.**
 - **Crecimiento de la cifra de negocios muy por encima del sector para mantenerse entre los cinco principales operadores a nivel regional**

2. Directrices Estratégicas

Directrices Estratégicas de Desarrollo

DED I

- **Ganar dimensión relativa frente a los líderes regionales del sector de promoción sobre un doble vértice:**
 - Desarrollo de la unidad de negocio de gestión de suelo
 - Incrementar la actividad promotora

DED II

- **Incrementar ostensiblemente los ingresos del negocio de Grúas a través de:**
 - Conseguir una concesión anual de tamaño medio y una grande a lo largo del periodo
 - Mantener y consolidar las concesiones actuales
 - Complementar el negocio de la grúa con la ORA

DED III

- **Convertirse en uno de los primeros operadores regionales de Residencias de Tercera Edad en la Comunidad Valenciana, con cierta diversidad geográfica.**

DED IV

- **Reestructuración del negocio de Renta y Concesiones del Grupo:**
 - Desinvertir en los negocios actuales como base de la generación de flujos de caja para mantener el crecimiento de las actividades estratégicas
 - Evaluar en profundidad el desarrollo de patrimonio asociado a las concesiones administrativas

DED V

- **Incrementar la presencia en el mercado regional de la construcción, vía:**
 - Consolidación de la posición en el mercado no residencial que se mantiene en la actualidad
 - Potenciando la actividad dedicada a la obra civil
 - Poniendo en valor las sinergias del Grupo

DED VI

- **Consolidar el modelo organizativo y adaptarlo al crecimiento del negocio:**
 - Potenciando una unidad de suelo como eje fundamental de desarrollo de promociones y rotación de suelo
 - Acompañando el crecimiento con la incorporación de profesionales que garanticen el éxito de dicho crecimiento
 - Establecer una política retributiva basada en objetivos para facilitar el fuerte desarrollo del negocio
 - Definición y desarrollo de un modelo reporting estratégico