



# PRESENTACIÓN PLAN DE NEGOCIO 2024-2026



Juan Andrés  
Founder and CEO



Juan Andrés Romero  
[info@clerhp.com](mailto:info@clerhp.com)



(34) 635 802 770

**BME** Growth

## Información privilegiada

CLERHP ESTRUCTURAS, S.A.

Presentación PLAN DE NEGOCIO 2024-2026



En virtud de lo previsto en el artículo 17 del reglamento (UE) nº596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity, ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a CLERHP Estructuras, S.A.:

El Consejo de Administración de la Compañía, en su reunión celebrada con fecha 27 de 2024, ha aprobado por unanimidad el plan de negocio de la sociedad para el período 2024-2026, en el que se recogen sus estimaciones, como información para posibles inversores, así como para el seguimiento de las mismas y la evolución de su grado de cumplimiento.

En el mismo Consejo se ha dejado sin efecto el Plan de Negocio publicado por medio Información Privilegiada de fecha 23 de noviembre de 2023 ([05121\\_InfPriv\\_20231123.pdf \(bmegrowth.es\)](#)).

Sin perjuicio de lo antedicho, los administradores declaran que las proyecciones facilitadas en el presente documento se sustentan en la información que la sociedad maneja en la actualidad, con base en la situación actual.

Cualquier modificación de la misma, podría afectar a las bases de estimación de las presentes previsiones.

Con la información disponible, la Compañía considera que las expectativas que fundamentan el presente documento son consistentes y razonables. La compañía se compromete a informar al mercado en el caso de que la evolución de las principales variables del plan de negocio indique que es probable una desviación significativa respecto a las proyecciones facilitadas en el presente documento.

## Información privilegiada

CLERHP ESTRUCTURAS, S.A.

Presentación PLAN DE NEGOCIO 2024-2026



A continuación, se relaciona el índice de contenidos de la presente información privilegiada:

- Carta del Presidente.
- Previsión Cuenta de Resultados.
- Previsión Balance de Situación.
- Plan de Ventas: construcción y promoción inmobiliaria.
- Riesgos del Plan de Negocio.

La información comunicada ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

En Murcia, 28 de junio de 2024

Atentamente, D. Juan Andrés Romero Hernández

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'JAR', with a horizontal line underneath.

Presidente y Consejero Delegado de CLERHP Estructuras, S.A.



## INFORMACIÓN IMPORTANTE

La información contenida en este documento ha sido preparada por CLERHP Estructuras S.A. ("CLERHP") y no ha sido verificada independientemente. No se realiza ninguna manifestación, garantía o promesa, expresa o implícita, y no debe confiarse en la exactitud o la exhaustividad de la información u opiniones contenidas en este documento. Ni CLERHP ni sus sociedades dependientes, administradores, directivos, empleados, agentes o representantes ni cualquier otra persona asumen responsabilidad por las pérdidas que puedan derivarse del uso de este documento o de su contenido. Este documento se realiza únicamente con fines informativos por lo que no pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo de CLERHP, sus negocios ni de su proyección futura. La información y opiniones que se realicen en este documento se han de entender hechas a fecha de este documento y están sujetas a cambios. La información contenida en este documento debe ser valorada en junto con la totalidad de la información pública disponible.

Este documento contiene estimaciones de ingresos o beneficios futuros que se han elaborado sobre la base de determinadas hipótesis, asunciones y proyecciones que, por su naturaleza, son inciertas y susceptibles de cumplirse en el futuro. A pesar de que CLERHP cree que las asunciones, hipótesis y expectativas reflejadas en las estimaciones realizadas son razonables, las estimaciones están basadas en hechos futuros o inciertos cuyo cumplimiento es imposible determinar en el momento de su aprobación. Las estimaciones pueden verse afectadas por el acaecimiento de distintos factores, algunos de los cuales se encuentran fuera del control de CLERHP. En consecuencia, dichas estimaciones no deben tomarse como base de una inversión o como una garantía de resultados futuros, y la Sociedad no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los distintos factores que influyen en la evolución futura de CLERHP. Cualquier desviación sustancial y significativa de la realidad con respecto a dichas hipótesis y asunciones podría provocar que los resultados y las tendencias divergieran sustancialmente respecto de las expectativas reflejadas. Adicionalmente, CLERHP está expuesta a determinados factores de riesgo que también podrían provocar que las estimaciones de ingresos o beneficios no se cumplieren. Véase el apartado ("Riesgos del Plan de Negocio") de este documento.

Además, determinada información y algunas manifestaciones contenidas en este documento podrían tener la consideración de previsiones, declaraciones de futuro o proyecciones, objetivos u opiniones. Determinados datos utilizados para la preparación de este documento han sido obtenidos de fuentes externas. Toda esta información no ha sido verificada por ninguna entidad independiente y, por tanto, no se garantiza ni su exactitud ni su integridad ni exhaustividad. Alguna de esta información ha podido ser redondeada o suministrada por aproximación, por lo que, en consecuencia, algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado. Algunas palabras como "prever", "esperar", "estimar" y términos similares, pueden indicar que usted se encuentra ante una declaración de futuro. Las previsiones, las declaraciones de futuro y proyecciones, los objetivos y las opiniones se basan también en asunciones y conllevan ciertos riesgos conocidos o no e incertidumbres que podrían ocasionar que no se cumplan o difieran de la realidad. Factores como cambios en el negocio, en las condiciones de mercado y del sector, en las políticas gubernamentales, en los tipos de interés, en las condiciones generales y económicas en España, en la Unión Europea y en los Estados Unidos de América u otros países podrían provocar que las previsiones o estimaciones, las declaraciones de futuro o proyecciones, los objetivos u opiniones, varíen sustancialmente. Las previsiones hechas con base en tendencias pasadas no garantizan la continuidad de las mismas tendencias o que dichas actividades se mantengan en el futuro. Por tanto, dada la incertidumbre inherente a las declaraciones y estimaciones de futuro, éstas no pueden ser consideradas como una predicción de resultados reales.

Este documento contiene información financiera histórica que puede no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente. La inclusión de dicha información financiera en este documento no debe considerarse como manifestación o garantía alguna por parte de CLERHP, sus sociedades dependientes, administradores, directivos, empleados, agentes o representantes en relación con la exactitud o integridad de tal información, o que la misma refleje fielmente la situación financiera de CLERHP. Esta información financiera no debe servir de base a la hora de realizar cualquier inversión. La información financiera incluida en este documento se ha elaborado de conformidad con las normas contables aplicables en España que pueden no ser comparables con la información financiera de sociedades de otras jurisdicciones.

Adicionalmente, este documento puede incluir ciertas medidas alternativas de rendimiento (las "MAR"), tal como se definen en las Directrices sobre medidas alternativas de rendimiento emitidas por ESMA (European Securities and Markets Authority) publicadas en octubre de 2015. Las MAR son medidas financieras del desempeño financiero histórico o futuro, posición financiera o flujos de efectivo, que no se presentan de conformidad con la normativa contable aplicable a CLERHP. Las medidas alternativas de rendimiento (ej. el EBITDA) no están auditadas, pero proporcionan información financiera útil que no debe ser considerada de manera aislada sino adicional a los estados financieros auditados de CLERHP. Además, las MAR pueden diferir, tanto en su definición como en su cálculo, de otras MAR similares calculadas por otras sociedades y, por tanto, podrían no ser comparables.

ESTE DOCUMENTO NO CONSTITUYE ASESORAMIENTO O RECOMENDACIÓN DE INVERSIÓN NI UNA OFERTA O INVITACIÓN PARA ADQUIRIR O SUSCRIBIR VALORES NI OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS. ASIMISMO, ESTE DOCUMENTO NO CONSTITUYE UNA OFERTA DE COMPRA, DE VENTA O DE CANJE NI UNA SOLICITUD DE UNA OFERTA DE COMPRA, DE VENTA O DE CANJE DE VALORES NI DE OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN NINGUNA OTRA JURISDICCIÓN. LA DISTRIBUCIÓN DE ESTE DOCUMENTO EN DETERMINADAS JURISDICCIONES PODRÍA ESTAR RESTRINGIDA POR LEY, POR LO QUE LAS PERSONAS QUE ESTÉN EN POSESIÓN DE ESTE DOCUMENTO DEBERÁN INFORMARSE ACERCA DE DICHAS RESTRICCIONES Y CUMPLIR CON LAS MISMAS. CLERHP NO ASUME NINGUNA RESPONSABILIDAD EN CASO DE QUE HAYA UN INCUMPLIMIENTO POR ALGUNA PERSONA DE DICHAS RESTRICCIONES.

Desde su fundación, CLERHP ha estado fuertemente especializada en desarrollo de proyectos de ingeniería y construcción de estructuras, pero tanto el equipo fundador como el equipo directivo contaban y cuentan con una gran experiencia en el sector inmobiliario al completo. Gracias a dicha experiencia, hemos podido desarrollar con éxito estrategias para crecer en el mercado de las estructuras, en muchas ocasiones, aportando valor en otras áreas a nuestros clientes. La experiencia de estos años, unida al know-how del sector nos ha llevado a detectar importantes oportunidades en el mercado de República Dominicana y a tomar decisiones que amplían el alcance de la empresa de una manera notable.

El presente Plan de Negocio ha sido realizado para mostrar a los accionistas, de una manera clara, el rumbo para los próximos años. En resumen, esta estrategia nos lleva a concentrar la actividad en República Dominicana y a ampliar el negocio al sector de la promoción inmobiliaria. Hace meses que esto se está produciendo, pero los proyectos han llegado a un grado de madurez que requieren que la toma de decisiones se enfoque en aquello que aporta más valor a la compañía. En los años que abarca este Plan de Negocio, mantendremos dos líneas de actividad principalmente. Por un lado, mantendremos estable la línea de ingeniería y construcción, con inversiones en capex para que la capacidad productiva se mantenga o mejore ligeramente. Por otro lado, creceremos de forma muy notable en la línea de promoción inmobiliaria con el proyecto Larimar City & Resort.

Larimar City & Resort es un proyecto en el que hemos volcado todo el know-how del equipo desde la arquitectura hasta las últimas consecuencias de la construcción. A su vez, el proyecto no es sólo un desarrollo inmobiliario, sino que, a medida que avanza, van surgiendo importantes líneas de negocio en el área de servicios que aportarán a la compañía ingresos recurrentes más allá del 2026 por la vía del mantenimiento de la urbanización, la renta de locales comerciales o los servicios de alquiler vacacional. Se trata de un reto apasionante "dar a luz" una nueva ciudad concebida desde cero para ser un proyecto icónico en un lugar único, con características difícilmente igualables tanto en clima, orografía, cercanía a las principales infraestructuras y un país con una situación excepcional para la inversión.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Juan R.", is positioned above the name of the president.

Juan Andrés Romero Hernández  
Presidente

## Cuenta de Resultados

### Previsiones 2024-2026

Importes en Miles de Euros



	2024e	2025e	2026e	Nota
<b>Importe Neto de la Cifra de Negocios</b>	<b>25.171</b>	<b>54.209</b>	<b>281.113</b>	<b>1</b>
Trabajos Realizados para su Activo	44	45	45	
Coste Directo	7.735	26.733	179.170	
<b>Margen</b>	<b>17.480</b>	<b>27.520</b>	<b>101.988</b>	
<b>% sobre cifra de negocios</b>	<b>69,45%</b>	<b>50,77%</b>	<b>36,28%</b>	<b>2</b>
Otros ingresos de Explotación				
Gastos de personal de estructura	3.863	4.215	7.935	<b>3</b>
Gastos generales	3.844	3.975	4.167	
<b>EBITDA</b>	<b>9.772</b>	<b>19.331</b>	<b>89.887</b>	
<b>% sobre cifra de negocios</b>	<b>38,82%</b>	<b>35,66%</b>	<b>31,98%</b>	<b>4</b>
Amortización	1.106	1.426	1.935	
Deterioro y rdos por enaj.inmov.				
<b>EBIT</b>	<b>8.666</b>	<b>17.905</b>	<b>87.952</b>	
<b>% sobre cifra de negocios</b>	<b>34,43%</b>	<b>33,03%</b>	<b>31,29%</b>	
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	1.258	4.137	3.588	<b>5</b>
Diferencias de cambio				
Deterioro&Rdos.Enaj.Inst.Financ.				
<b>Resultado Financiero</b>	<b>-1.258</b>	<b>-4.137</b>	<b>-3.588</b>	
<b>BAI</b>	<b>7.408</b>	<b>13.768</b>	<b>84.364</b>	
<b>% sobre cifra de negocios</b>	<b>29,43%</b>	<b>25,40%</b>	<b>30,01%</b>	
Impuesto de sociedades	2.335	1.738	1.988	<b>6</b>
<b>Resultado Neto</b>	<b>5.074</b>	<b>12.029</b>	<b>82.376</b>	<b>7</b>
<b>% sobre cifra de negocios</b>	<b>20,16%</b>	<b>22,19%</b>	<b>29,30%</b>	

## Cuenta de Resultados

Previsiones 2024-2026

Importes en Miles de Euros



### Nota

- 1 La cifra de negocios proyecta el mantenimiento de la actividad de construcción en niveles similares desde el 2024 en adelante. A partir del 2025 se produce la entrega de las primeras unidades del proyecto Larimar y, por tanto, un incremento considerable en la cifra de negocios.
- 2 El margen en términos relativos es inferior al histórico de la compañía ya que la actividad de promoción tiene un margen inferior, y a medida que va teniendo más peso esta última, se reduce el porcentaje de margen del grupo.
- 3 Las partidas de personal y gastos generales son superiores debido al hecho de que se incluyen costes relacionados con Larimar que no son activables, en concreto la actividad de marketing. Esto responde a la estrategia de la compañía de realizar parte de la venta de unidades de Larimar empleando recursos propios. La normativa contable obliga a reflejar los gastos de comunicación y marketing en el ejercicio en el que se producen y no cuando se produce el ingreso derivado de la entrega de las unidades. A partir del 2025 esta partida incluye las retribuciones variables al personal de alta dirección por la consecución de resultados del proyecto Larimar (5% sobre los beneficios de dicho proyecto).
- 4 Los niveles de EBITDA en términos relativos se reducen, pero en menor medida que el margen gracias a que los costes de estructura prácticamente no se incrementan. Gran parte de los costes necesarios para la realización del proyecto están considerados como coste directo y se realizan vía subcontratación.
- 5 El coste de la deuda se incrementa por la emisión de deuda planteada en 2024 para la realización del proyecto Larimar.
- 6 El proyecto Larimar tiene prevista la obtención del CONFOTUR, que permite la exención de impuestos relacionados con este proyecto.
- 7 El resultado neto a finales del Plan de Negocio supone un 29% sobre la cifra de ventas, lo cual mejora significativamente el dato histórico de la compañía.

## Balance de Situación

### Previsiones 2024-2026

Importes en Miles de Euros



	2024e	2025e	2026e	Nota		2024e	2025e	2026e	Nota
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>6.941</b>	<b>8.119</b>	<b>21.871</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>12.238</b>	<b>25.100</b>	<b>108.842</b>	
Inmovilizado	5.553	7.015	20.864	1	Fondos Propios	12.166	25.055	108.824	
Inv. en empresas del grupo y asoc. L/P	214	214	214		Capital	640	640	640	
Inversiones financieras L/P	611	611	611		Prima emisión	9.758	9.758	9.758	
Activos por impuesto diferido	83	83	83		Reservas	1.102	6.284	18.733	
Deudores No Corrientes	481	197	100		Acciones/participaciones patrimonio propias	-223	-150	-150	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>100.487</b>	<b>272.742</b>	<b>343.335</b>		Resultado ejercicios anteriores	-4.185	-3.508	-2.534	
Existencias	56.664	220.800	237.558	2	Resultado sdad. dominante	5.074	12.029	82.376	
Clientes y otros deudores	14.906	15.213	15.297	3	Ajustes por cambio de valor	-36	-36	-36	
Periodificaciones C/P					Diferencia de conversión	-36	-36	-36	
Inv. en empresas del grupo y asoc. C/P					Subvenciones y legados	108	81	54	
Inversiones financieras C/P	1.254	1.254	1.254		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>20.069</b>	<b>49.667</b>	<b>48.621</b>	
Efectivo	27.664	35.476	89.227		Provisiones a LP	92	92	92	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>107.428</b>	<b>280.861</b>	<b>365.206</b>		Deudas L/P	19.977	49.575	48.529	4
					Deudas grupo y asociadas LP				
					<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>75.121</b>	<b>205.779</b>	<b>203.744</b>	
					Deudas C/P	5.060	5.526	2.335	
					Deudas con empresas del grupo a CP				
					Deuda por adquisiciones corporativas				
					Proveedores y otros acreedores	70.061	200.253	201.409	5
					Provisiones a corto plazo				
					<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>107.428</b>	<b>280.861</b>	<b>365.206</b>	

**Nota**

- 1 Los inmovilizados incluyen, por un lado, los activos productivos de la división de construcción, donde se mantienen los niveles de inversión de reposición para continuar con la actividad y, por otro lado, incluyen los activos considerados como inversión en el proyecto Larimar, concretamente la primera fase de las áreas comerciales por importe de 15 M de €, que está previsto que se pongan en explotación mediante alquiler y otros acuerdos y no se destinan a la venta.
- 2 Dentro de la partida de existencias, se incluyen los anticipos entregados a los proveedores para la ejecución de trabajos y todas aquellas existencias relacionadas con los avances de obra en el proyecto Larimar. Hasta el 2025, se considera la activación de los costes de la ejecución de la parte residencial (que es cancelada a la entrega de las unidades) y los trabajos que posteriormente serán considerados activos (primera fase de las áreas comerciales).
- 3 La cifra de clientes y deudores, compuesta básicamente por la activación de los trabajos de ingeniería a los clientes de la actividad de construcción externos a Larimar, permanece constante ya que el volumen de facturación de dicha actividad se mantiene constante durante el Plan de Negocio.
- 4 Esta partida incluye los importes pendientes con las entidades financieras, finalizando los compromisos con las mismas en el ejercicio 2026. Adicionalmente, se consideran instrumentos de deuda por importe de 50 M de USD, desde el ejercicio 2024 en 4 tramos, finalizando el plazo de dicha emisión en el año 2028. Dichos instrumentos de financiación se destinan a cubrir necesidades de caja del proyecto Larimar no cubiertas por otros flujos de la empresa durante la primera fase del proyecto.
- 5 Esta partida incluye los anticipos recibidos por parte de nuestros clientes, una parte correspondiente a la actividad de construcción, pero en su gran mayoría de los anticipos recibidos por el proyecto Larimar. Los saldos abonados por los clientes durante la construcción y hasta la entrega de sus viviendas, se consideran en esta partida y se van cancelando contra la entrega de las viviendas. Por su naturaleza son pasivos de corto plazo, aunque las entregas de las viviendas tengan plazos superiores al año.

## Plan de Ventas

### Previsiones 2024-2026

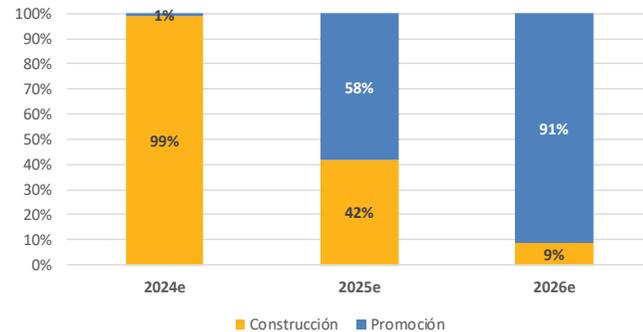
Importes en Miles de Euros



#### PREVISIÓN CIFRA DE NEGOCIO

	2024e	2025e	2026e
Construcción	24.974	22.659	24.719
Promoción	196	31.550	256.394
<b>TOTAL</b>	<b>25.171</b>	<b>54.209</b>	<b>281.113</b>

#### MIX CIFRA DE NEGOCIO



- 1 La cifra de negocios de la línea de construcción se considera constante durante el periodo del Plan de Negocio.

No se consideran aquí los trabajos realizados en Larimar por empresas del grupo que están estimados, a su valor de coste, en la partida de existencias.

- 2 La línea de negocio de promoción inmobiliaria se ve reflejada paulatinamente en la cuenta de resultados.

Las ventas consideradas en 2024e en la línea de promoción, se corresponden con la venta de parcelas sin construcción.

Las entregas de las primeras unidades se consideran en el ejercicio 2025. El ingreso sólo se reconoce una vez el cliente ha tomado posesión mediante entrega del título de propiedad correspondiente.

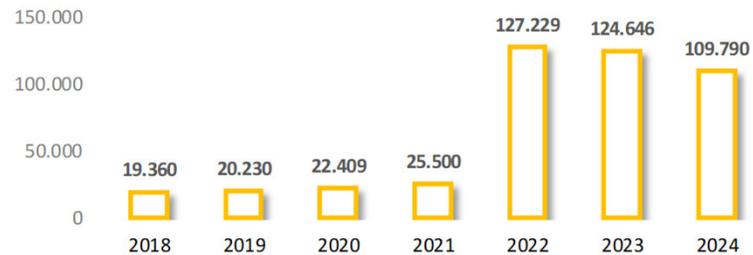
# Plan de Ventas - Construcción

## Previsiones 2024-2026

Importes en Miles de Euros



### EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE PROYECTOS

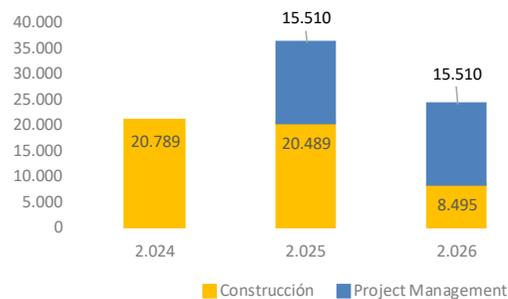


### EVOLUCIÓN DE LA CARTERA DE PROYECTOS

La compañía ha decidido reducir su presencia en el mercado de Paraguay y ello conlleva una bajada de la cartera de 16,2 M de €.

Parte de la capacidad productiva existente en Paraguay se ha trasladado a República Dominicana, mercado con mejores márgenes y donde se dispone de mucha más capacidad de crecimiento.

### PIPELINE PROYECTOS FIRMADOS



La cartera de proyectos considerada garantiza una visibilidad del 100% sobre el alcance del Plan de Negocio en la línea de construcción.

La compañía espera, a pesar de ello, lograr nuevos contratos que podrían suponer una mejora de las previsiones en esta línea y/o paliar el retraso del inicio de alguna de las obras contratadas.

## Plan de Ventas - Larimar

Previsiones 2024-2026

Importes en Miles de Euros



### PLAN DE VENTAS

	2024e	2025e	2026e
M2	186.851	159.675	122.382
<b>Acumulado</b>	<b>186.851</b>	<b>346.526</b>	<b>468.908</b>
Importe	267.538	306.926	260.783
<b>Acumulado</b>	<b>310.059</b>	<b>616.985</b>	<b>877.768</b>

A la fecha de aprobación por parte del Consejo de Administración, las ventas acumuladas alcanzan un importe de 158,43 M de USD.

El detalle de la venta por canales es el siguiente:

B2C	34.837,99
B2B2C	41.124,22
B2B	82.467,50
<b>TOTAL</b>	<b>158.429,70</b>

En el desarrollo de Larimar, la compañía sigue una estrategia de ventas multicanal. Cada uno de ellos, tiene un coste diferente y el precio de venta de las unidades, puede diferir de uno a otro. Los canales utilizados son los siguientes:

- Venta B2C: la compañía cuenta con un equipo de ventas instalado en República Dominicana que se encarga de dar servicio a los clientes captados mediante diferentes estrategias de marketing. El coste de este canal se considera parcialmente en el ejercicio en que se produce el coste.
- Venta B2B2C: la compañía mantiene acuerdos de colaboración con brokers inmobiliarios destinados a la venta de unidades del proyecto Larimar. Por estas ventas se abona una comisión. El coste de dicha comisión se activa y se reconoce en el momento de la entrega de las unidades asociadas al coste.
- Venta B2B: en este canal se realizan ventas a otros desarrolladores. Existen dos modalidades i) venta de edificios completos llave en mano (Built to Sell) y ii) venta de activos a grandes tenedores (Built to Rent). En ambos casos, CLERHP realiza la venta del activo en plano y lo entrega 100% terminado, de modo que el comprador se centra en la comercialización del activo, bien para venta o bien para alquiler.

## Riesgos del Plan



- Dada la concentración de la actividad del Grupo en República Dominicana cualquier coyuntura política o económica desfavorable o a nivel global podría afectar negativamente al Grupo y sus previsiones.
- Existe un riesgo de concentración geográfica y de proyectos puesto que gran parte del negocio depende principalmente de un proyecto relevante.
- El cumplimiento del presente Plan de Negocio depende de la obtención de financiación ajena para llevar a cabo sus actividades, la no consecución o el retraso en la obtención de los recursos podría afectar negativamente a la consecución del mismo.
- El Grupo opera en diferentes países y, como consecuencia de ello, opera con distintas divisas, por lo que sus ingresos podrían verse afectados por el tipo cambio. Las fluctuaciones en los tipos de interés podrían afectar negativamente al Grupo.
- Los costes asociados a la construcción de los proyectos son estimativos. En el desarrollo de las obras pueden surgir imprevistos que afecten directamente a los costes o a los plazos de ejecución, afectando el resultado del Plan de Negocio.
- Problemas relacionados con la cadena de suministros podrían afectar negativamente a la consecución del Plan de Negocio. Dado que existe concentración en el mercado de República Dominicana, que es una isla, problemas con el transporte marítimo también podrían afectar negativamente a la empresa y sus proyecciones.
- En el transcurso de los proyectos se realizarán numerosos trámites administrativos cuyos plazos pueden ser superiores a los considerados en el Plan de Negocio afectando negativamente al desarrollo del mismo.
- Las catástrofes naturales y las condiciones meteorológicas adversas podrían retrasar las entregas y aumentar los costes de las nuevas viviendas en las zonas afectadas, lo que podría perjudicar las ventas y resultados de explotación.
- El sector de la construcción residencial es de carácter cíclico y cambios en el comportamiento del sector podrían afectar a la consecución del Plan de Negocio.
- En la compañía existe dependencia del equipo directivo y personal clave.

[www.clerhp.com](http://www.clerhp.com)



**Juan Andrés Romero (CEO)**

*juan@clerhp.com*

**Investor Relations**

*info@clerhp.com*



**(34) 635 802 770**



**CLERHP ESTRUCTURAS, S.A.**

C/ Avenida Europa, 3B, entresuelo 1ª

30007 - Murcia

España

