



Presentación

PLAN DE NEGOCIO 2023-2026



Juan Andrés
Founder and CEO



Juan Andrés Romero
info@clerhp.com



(34) 635 802 770

BME Growth

Información privilegiada

CLERHP Estructuras, S.A.



Murcia, 23 de noviembre de 2023

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 22 de noviembre de 2023, ha aprobado por unanimidad el plan de negocio de la sociedad en el que se recogen sus estimaciones, como información para posibles inversores así como el seguimiento de las mismas y la evolución de su grado de cumplimiento. 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 indiquen que es probable una desviación significativa respecto a las proyecciones facilitadas en el presente documento.

La información comunicada ha sido elaborada bajo exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores. Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

En Murcia, a 23 de noviembre de 2023

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "J. Romero", written over a horizontal line.

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

Carta del presidente

La construcción de un sueño.



Hace más de 12 años, iniciamos la apasionante travesía de CLERHP. En aquel entonces, nos enfrentamos a una época marcada por una crisis sectorial aparentemente interminable. La tarea de concebir una estrategia para alcanzar el éxito en un entorno que desaprobaba todo lo relacionado con la construcción o el sector inmobiliario era cuanto menos 'desafiante'. Todos tuvimos que posponer proyectos, aspiraciones y sueños, enfrentándonos a la difícil elección entre librar una batalla que parecía perdida... o aventurarnos en lo desconocido. Recuerdo con claridad esos sentimientos y las renunciadas que asumimos voluntariamente cuando decidimos abandonar nuestro país para embarcarnos en una aventura que, de inmediato, se volvió apasionante.

Desde entonces, hemos experimentado un ascenso constante, afrontando los grandes desafíos de construir una empresa internacional desde cero, salir a BME Growth, expandirnos a nuevos mercados y convertirnos en referentes allá donde hemos estado, dejando una huella imborrable. También hemos atravesado una significativa crisis con la llegada del COVID-19, que nos llevó mentalmente al límite, pero también nos brindó la oportunidad de reflexionar sobre el futuro de la empresa y de cada uno de nosotros.

En esta nueva etapa, ha llegado el momento de resurgir, y hacerlo sin renunciadas, con un enfoque aún más ambicioso. Es el momento de luchar por nuestro sueño; poner toda la carne en el asador y crear un proyecto disruptivo, una nueva forma de entender el

urbanismo y el concepto de ciudad en el que estamos volcando todo lo aprendido, todo lo soñado y toda la energía y pasión que siempre nos ha caracterizado. De este ímpetu surge Larimar City & Resort, como la punta de lanza del grupo CLERHP. Esta nueva ciudad, concebida desde cero, es mucho más que un proyecto inmobiliario; es la construcción de un sueño, un nuevo concepto de vida en el que se despliegan innumerables oportunidades, convirtiendo a Larimar en un sueño concebido para convertirse en realidad, ayudando a su vez a inversores y clientes a hacer realidad sus sueños.

Un equipo multidisciplinar, altamente cualificado, motivado y apasionado, está elevando CLERHP a un nuevo nivel. Me permito abandonar mi lenguaje habitual para presentarles las proyecciones de los próximos años del Grupo CLERHP, con el fin de compartir nuestra visión y brindarles la oportunidad de acompañarnos en esta apasionante etapa y ser parte de nuestro sueño.

Les invitamos a unirse a nosotros en este viaje lleno de emoción y logros compartidos. Su confianza es clave para el éxito conjunto. Gracias por formar parte de la familia CLERHP.

Información Financiera

Pérdidas y Ganancias



	2023	2024	2025	2026
<i>Importes en miles de Euros</i>				
Importe Neto de la Cifra de Negocios	18.186	32.455	75.145	302.854
Venta de Mercaderías	11.333	26.612	75.145	302.854
Prestación de servicios	6.853	5.843		
Obra en curso				
Trabajos realizados por la empresa para su activo	242	245	248	250
Coste Directo	7.474	11.583	46.126	205.755
Margen	10.954	21.117	29.267	97.349
<i>% sobre cifra de negocios</i>	<i>60,23%</i>	<i>65,07%</i>	<i>38,95%</i>	<i>32,14%</i>
Otros ingresos de Explotación				
Gastos de personal de estructura	2.030	3.991	4.029	4.066
Gastos generales	3.438	3.613	3.802	4.007
EBITDA	5.486	13.513	21.436	89.275
<i>% sobre cifra de negocios</i>	<i>30,16%</i>	<i>41,64%</i>	<i>28,53%</i>	<i>29,48%</i>
Amortización	1.538	1.900	1.721	1.483
Deterioro y rdos por enaj.inmov.	-281			
EBIT	4.228	11.613	19.715	87.792
<i>% sobre cifra de negocios</i>	<i>23,25%</i>	<i>35,78%</i>	<i>26,24%</i>	<i>28,99%</i>
Ingresos Financieros				
Gastos Financieros	716	1.459	1.976	1.740
Diferencias de cambio	-177			
Resultado Financiero	-893	-1.459	-1.976	-1.740
Resultado antes de impuestos	3.335	10.154	17.740	86.052
	<i>18,34%</i>	<i>31,29%</i>	<i>23,61%</i>	<i>28,41%</i>

- ✓ Los márgenes se irán normalizando a medida que la línea de promoción inmobiliaria se va incorporando a la cuenta de PyG..
- ✓ El resultado neto evolucionará hasta los 86 millones con una importante conversión en caja a partir de 2026
- ✓ El EBITDA evolucionará hasta los 89 millones con la incorporación de las entregas de unidades inmobiliarias.



LARIMAR

CITY & RESORT





LARIMAR
CITY & RESORT

Índice

El proyecto

CLERHP

Análisis de mercado

Estrategia de ventas



Larimar City & Resort

MASTER PLAN

El proyecto cuenta con una infraestructura de ocio única, recorriendo el farallón de Punta Cana con un paseo al estilo de los paseos marítimos de las mejores playas del Mediterráneo, con tiendas, restaurantes y ocio rodeados de piscinas y jardines con unas vistas únicas sobre Punta Cana.

Principales características:

- 20.000 apartamentos y villas
- 6 Hoteles
- Centro comercial
- Clínica médica
- Universidad
- Oficinas y centros de negocios
- Grandes equipamientos deportivos y verdes
- Paseo marítimo con restaurantes, playas, piscinas,...
- Campo de golf 18 hoyos





LARIMAR
CITY & RESORT

Live in the paradise

Larimar City & Resort

- Un paseo marítimo de estilo mediterráneo con restaurantes, playas y piscinas sobre el acantilado.
- Una ciudad para vivir o para vacaciones.



Larimar City & Resort

- El mejor centro gastronómico y comercial de la zona
- Un ecosistema diseñado para que nunca tengas que salir
- Lo mejor de la ciudad y de la playa.
- Primera ciudad verde y smart-city de República Dominicana.
- Golf, deportes, piscinas infinitas, Casino, Hoteles, Open Mall, Auditorio y mucho mas...



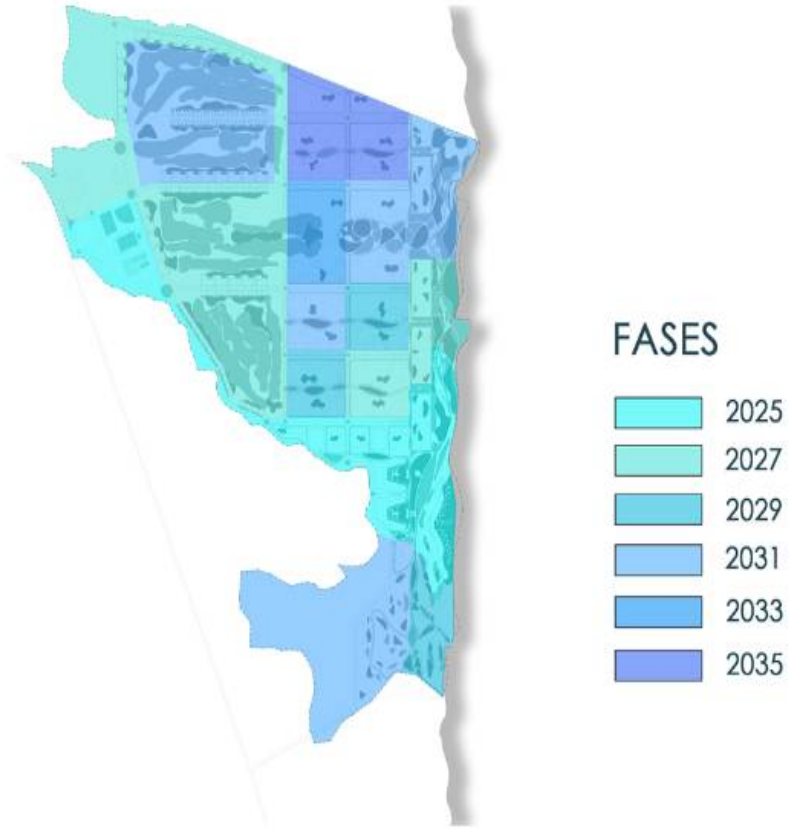


Larimar City & Resort

Vive el Paraíso también por la noche.



- La fase 1 comprende la construcción de 14 torres de 16 alturas con apartamentos de 1, 2 y 3 dormitorios.
- Inicio de construcción: 1er semestre de 2023
- Entrega: 2025-2026
- Fase 1 - 2.550 viviendas con precio desde 89.900 \$

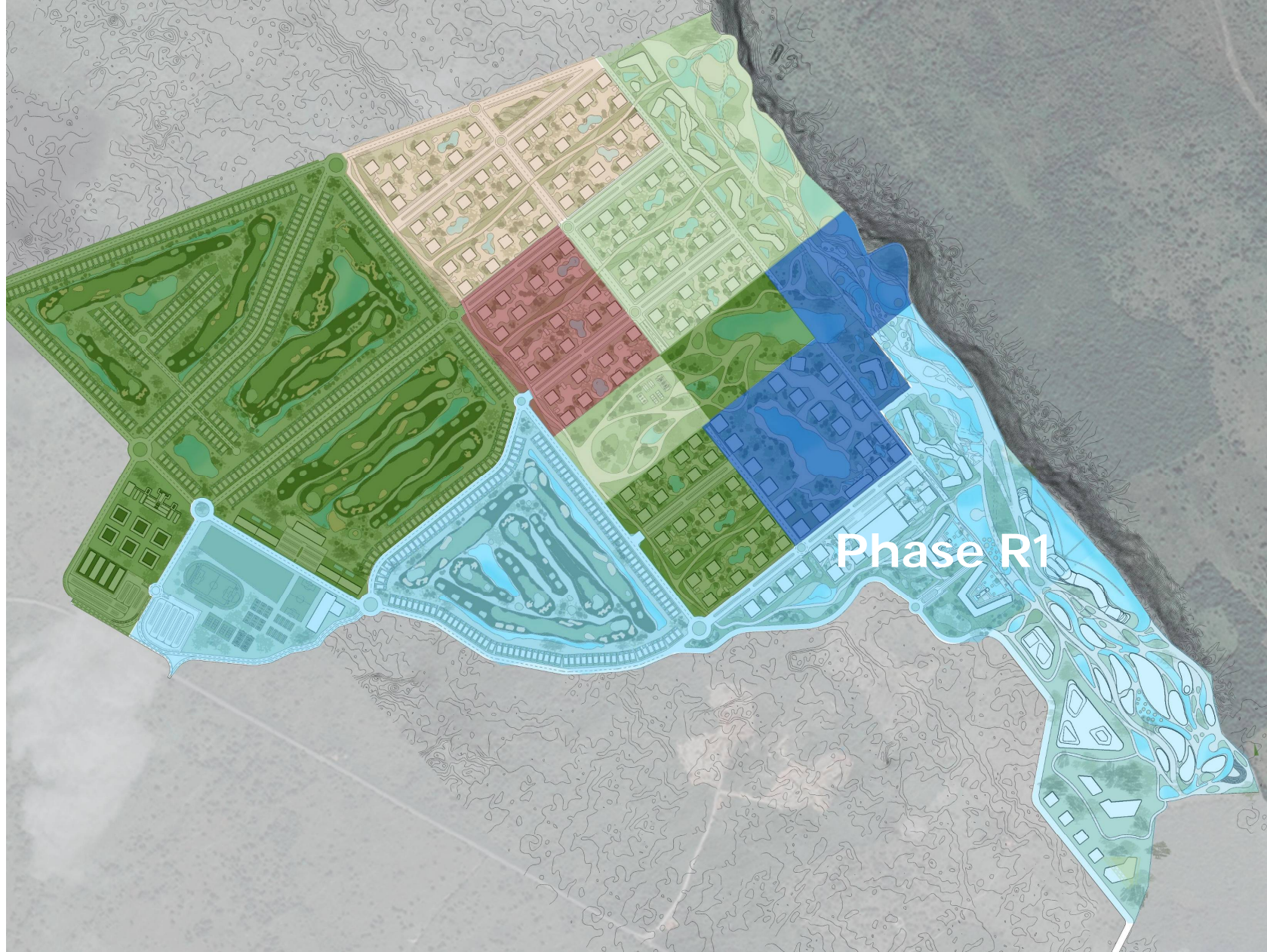


El **proyecto Larimar City & Resort** se divide en varias fases de ejecución, pero se asegura el desarrollo de los servicios necesarios desde la primera etapa.

MASTER PLAN FASE R1

Principales características:

- 2.550 Apartamentos
- Espacios de trabajo y oficinas
- Grandes espacios deportivos y verdes.
- Parte del paseo marítimo con restaurantes, playas, piscinas...
- Club Deportivo.
- 2 Hoteles.





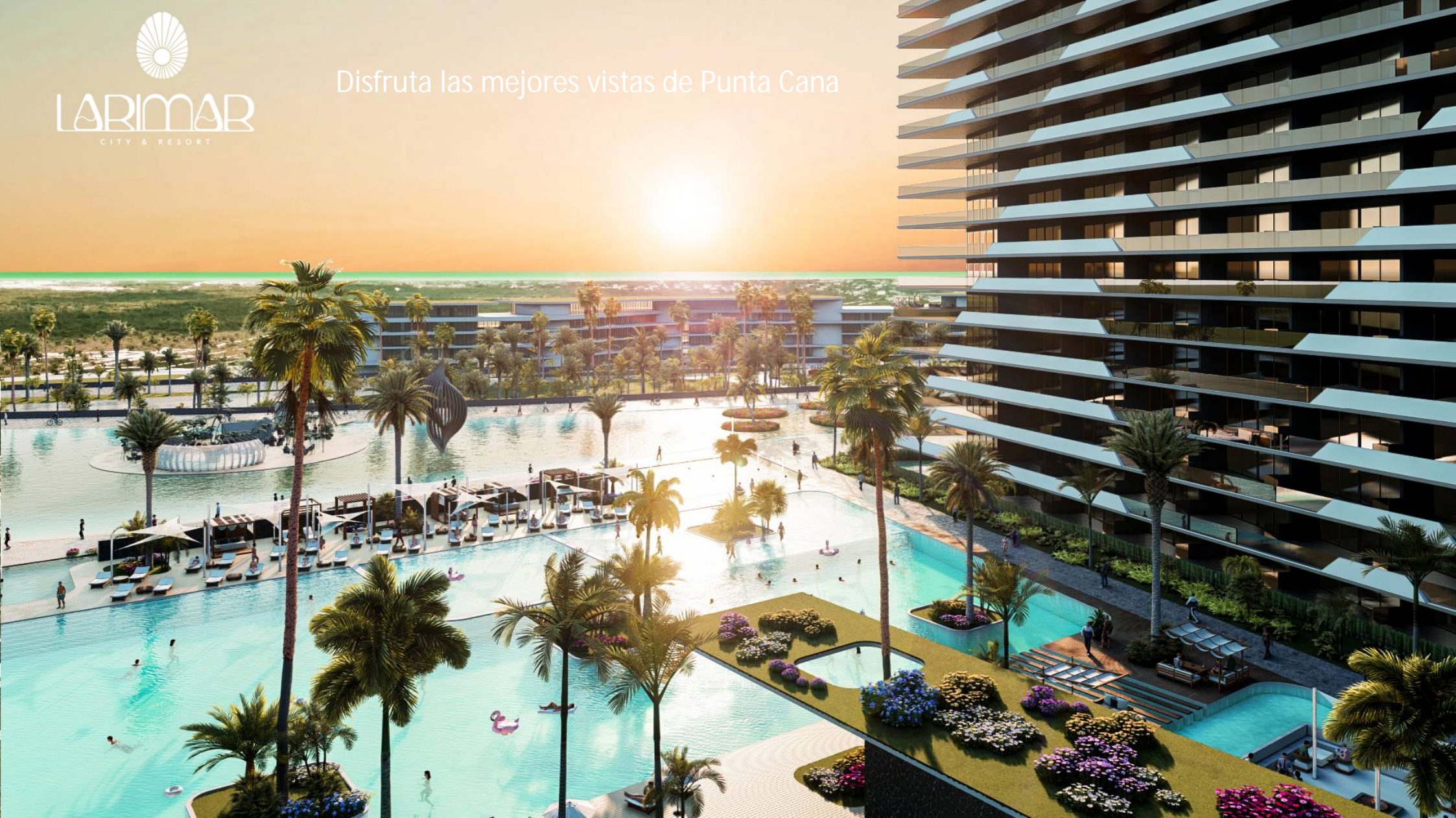
LARIMAR
CITY & RESORT

Horizon View





Disfruta las mejores vistas de Punta Cana





LARIMAR
CITY & RESORT





LARIMAR
CITY & RESORT

Prime Towers







LARIMAR
CITY & RESORT

Paradise Towers







LARIMAR
CITY & RESORT

Índice

El proyecto

CLERHP

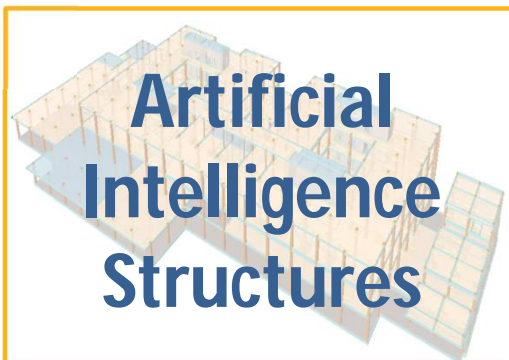
Análisis de mercado

Estrategia de ventas

Ingeniería de altura



CLERHP es un grupo de empresas con origen en la ingeniería y construcción de estructuras de Hormigón. Tras los últimos años la empresa se ha expandido al área de Project Management y finalmente a la promoción inmobiliaria con varios desarrollos en República Dominicana. CLERHP basa su modelo de negocio en la integración vertical entre las áreas de diseño e ingeniería con las áreas de construcción, lo que permite controlar en todo momento los costes durante todo el proceso de construcción. En el área de promoción inmobiliaria se realiza el proyecto arquitectónico y el Project Management de la construcción.



INGENIERIA

Amplia experiencia en el diseño y cálculo de todo tipo de edificaciones.



CIVIGNER

CAD/GIS/3D [BIM] en una aplicación Web.



CONSTRUCCION

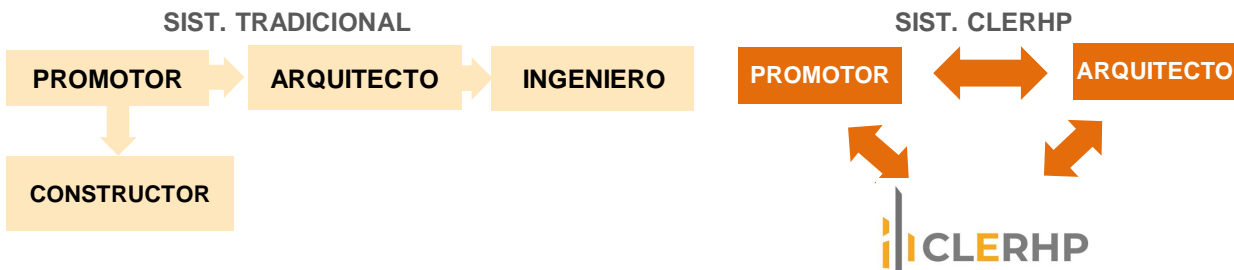
Calidad del diseño, compromiso y reducción de **costes**



LARIMAR CITY & RESORT

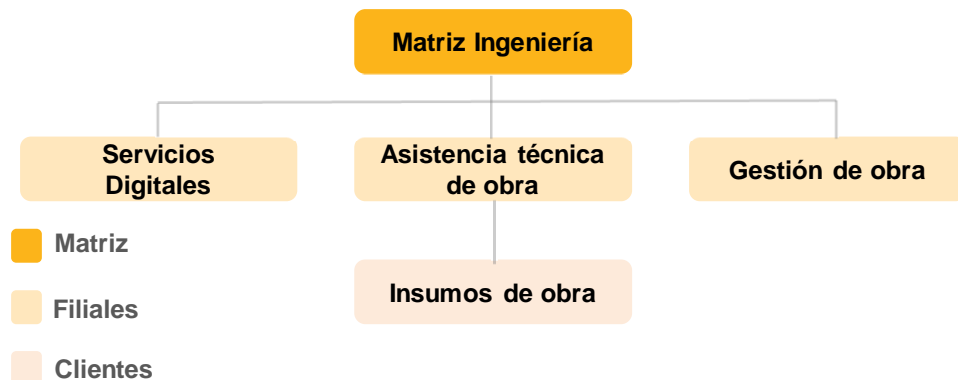
Desarrollo inmobiliario.

Un modelo de negocio que reduce el número de agentes en el proceso constructivo



El modelo de negocio del Grupo CLERHP es **una integración vertical que se retroalimenta**. El disponer de ingeniería propia (matriz) facilita la interrelación entre las áreas de cálculo, producción y comercial, lo que les permite a las filiales de construcción ofrecer al cliente un alto valor añadido. Las filiales del grupo actúan como generadores de mercado para la ingeniería, captando proyectos en las distintas ciudades en las que CLERHP está presente.

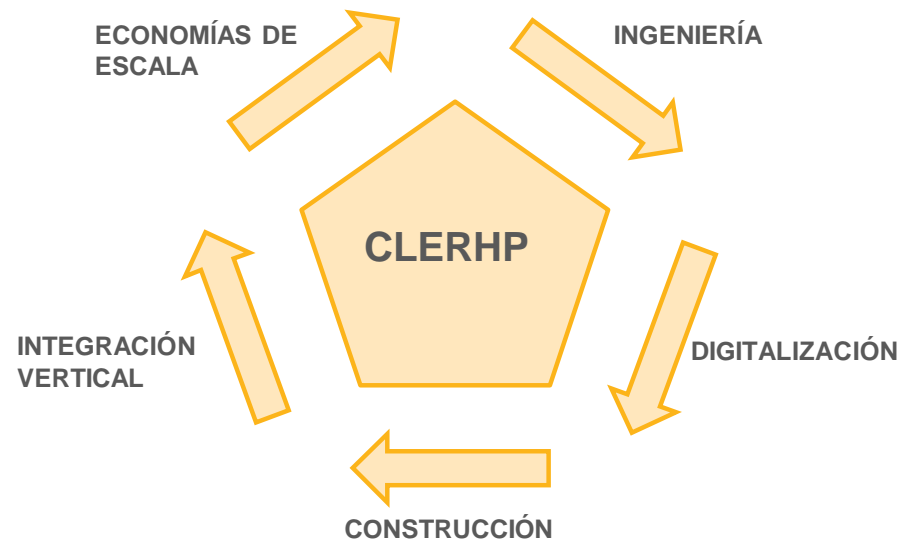
Modelo financiero-organizativo del Grupo Clerhp



Ventajas competitivas Grupo Clerhp



El **sistema integral** de CLERHP permite reducir costes y tiempo de ejecución en la obra al reducir el número de actores implicados.



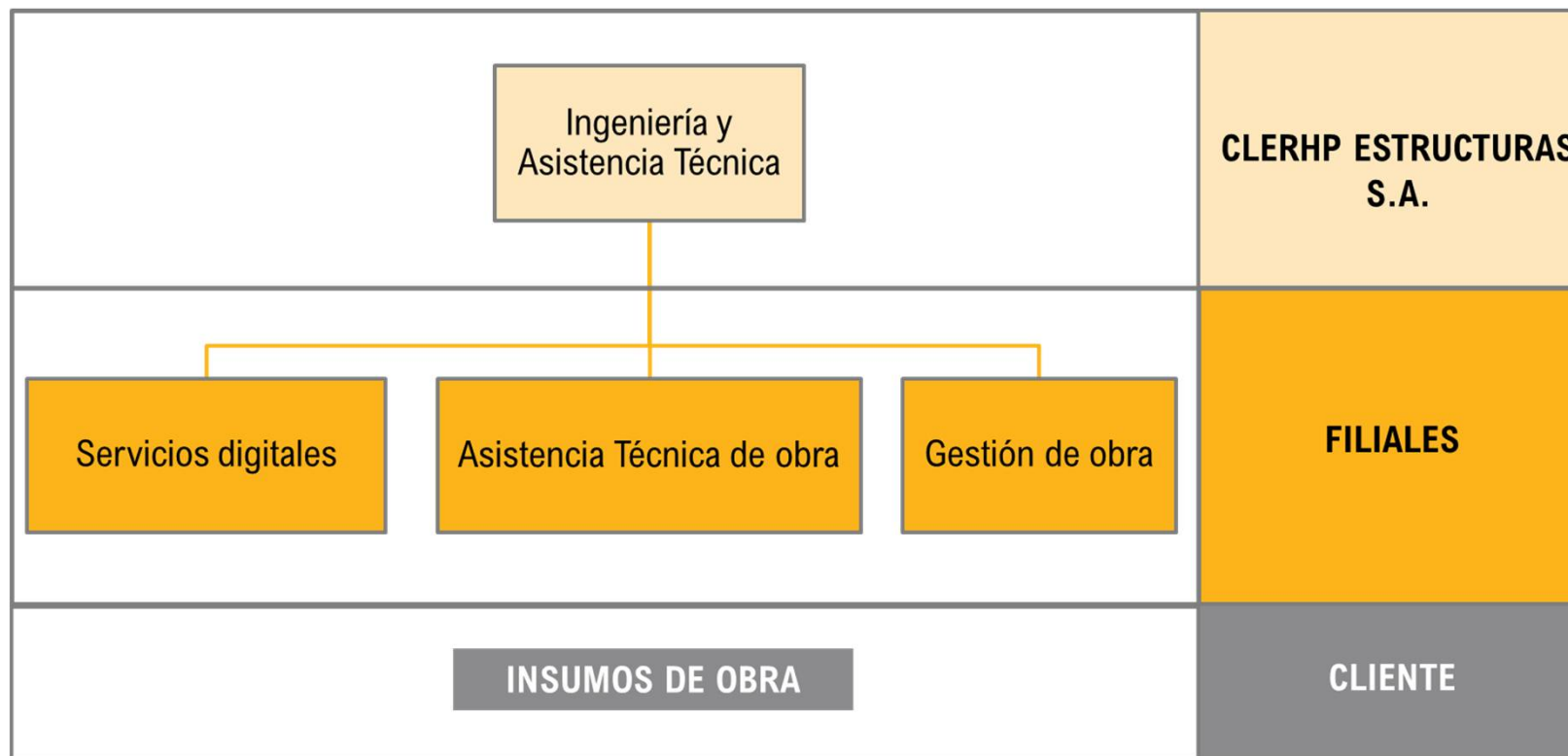
Gracias a las economías de escala a nivel de servicio CLERHP puede aportar a sus clientes el valor añadido de una ingeniería multidisciplinar y potente, a pesar de que los proyectos no sean tan grandes como para poder contar con un equipo así. Del mismo modo, el alto valor de la ingeniería repercute en una mejora de precios y calidad que aumenta la contratación.

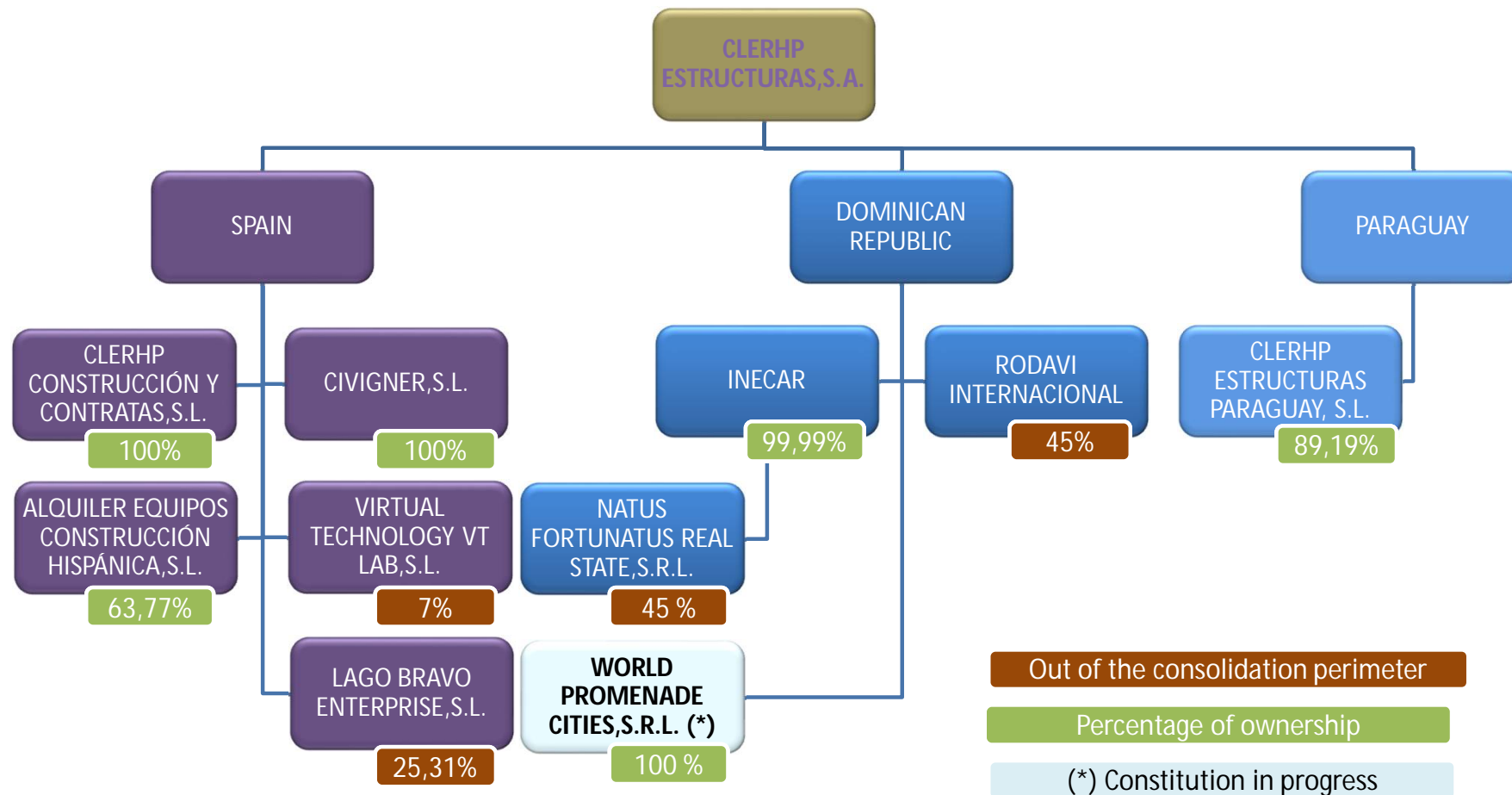


El modelo de negocio se sustenta en el importante talento de las personas que componen CLERHP. Todo ello se ve reforzado por la formación continua y la interacción de los ingenieros en las fases comerciales y de producción. Todo ello redunda en **agilidad, calidad en las propuestas y retención del talento**. La interacción de nuestro equipo de ingeniería con los equipos de diseño del cliente arrojan proyectos de un alto nivel de calidad.



CLERHP realiza los trabajos de ingeniería y construcción con aportación de equipos. Por ello, solo factura por los servicios que presta (salvo raras excepciones), de modo que limita las necesidades de circulante y el riesgo generado por potenciales impagos.

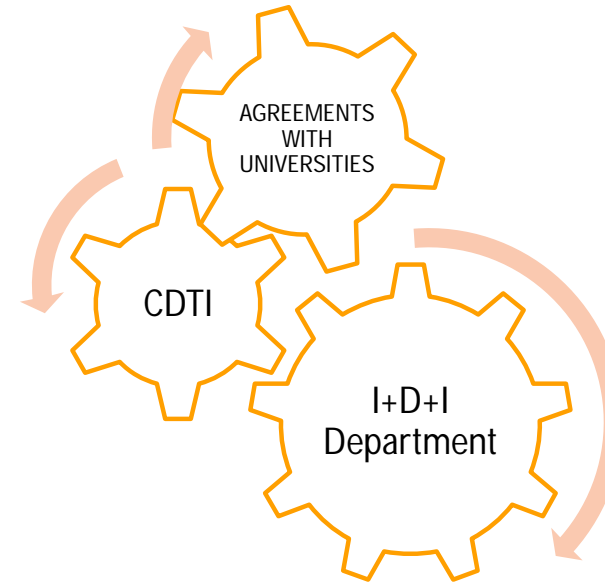




CLERHP apuesta de forma clara por la innovación en todas sus fases y desarrollos. Su ADN tiene un alto componente innovador basado en la amplia experiencia que ingenieros y arquitectos acumulan en las diferentes áreas del sector de la ingeniería de estructuras y en la inversión en I+D+i en busca de nuevas técnicas que aumenten la eficiencia y calidad de los proyectos.

El departamento de I+D+i de CLERHP trabaja en la actualidad en el desarrollo de soluciones de Inteligencia Artificial aplicada al diseño y cálculo de estructuras.

Las participadas, Civigner y VT-Lab cuentan con importantes avances tecnológicos dirigidos a transformar el sector AECO.

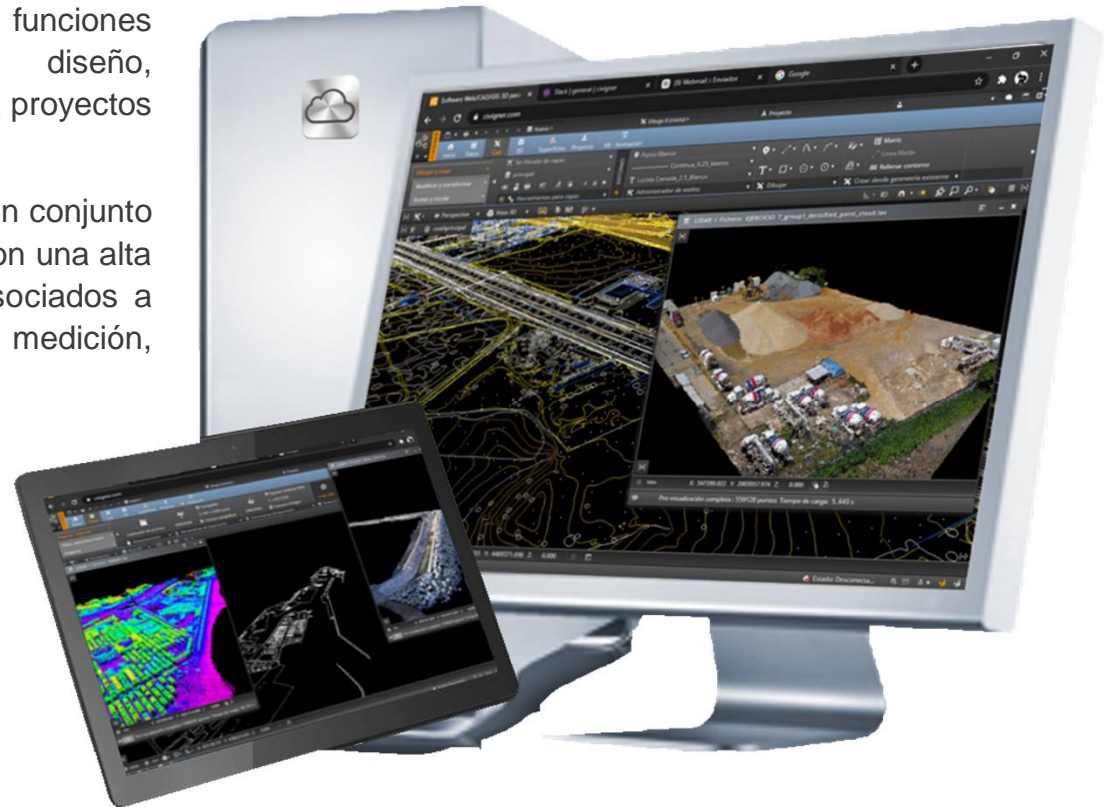




CIVIGNER es una aplicación WEB con funciones integradas de dibujo 2D/3D, diseño, interoperabilidad, GIS y cálculo orientada a proyectos de ingeniería civil, construcción e industria.

Permite utilizar desde el navegador WEB un conjunto de herramientas en una única aplicación con una alta eficiencia en los flujos de trabajo BIM asociados a procesos técnicos de diseño, cálculo, medición, gestión y difusión.

La integración cloud de la App permite disponer de los datos desde cualquier lugar del mundo, con una conexión a internet sencilla y capacidad como plataforma para equipos de trabajo.





VT-Lab 

VT-Lab combina la metodología BIM (Building Information Modeling) con tecnologías de Realidad Aumentada (AR) y Virtual (VR) con el propósito de digitalizar y hacer más eficientes los procesos y flujos de cualquier agente del sector de la Arquitectura, Ingeniería, Construcción y Mantenimiento (AECO).

**“Work in digital and real world
as just one”**





LARIMAR
CITY & RESORT

Índice

El proyecto

CLERHP

Análisis de mercado

Estrategia de ventas

República Dominicana: coyuntura económica

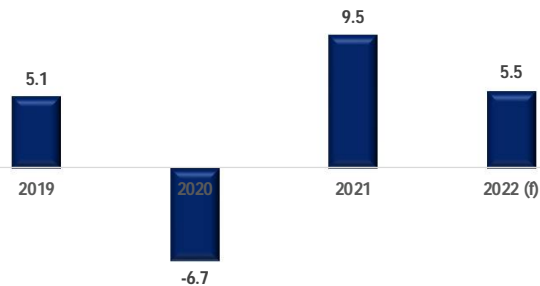
Datos principales macro

- **Estabilidad política:** democracia consolidada.
- Clase media dominante
- PIB per cápita (US\$ actuales)= 8.476 \$ (2021)
- Tasa de desempleo= 5,4%
- Rating deuda pública= BB (estable)
- **Crecimiento económico medio anual 2011-2021= 4,97%**

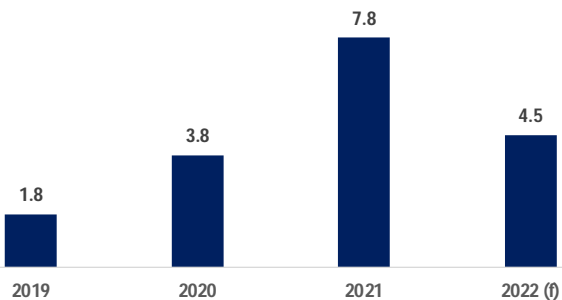
- Principales socios comerciales: EEUU, China, Suiza, Puerto Rico, México, España
- Infraestructuras
- Clima favorable todo el año
- Fuertes Incentivos fiscales para la inversión: inversión extranjera, turismo, zonas francas

Evolución macroeconómica

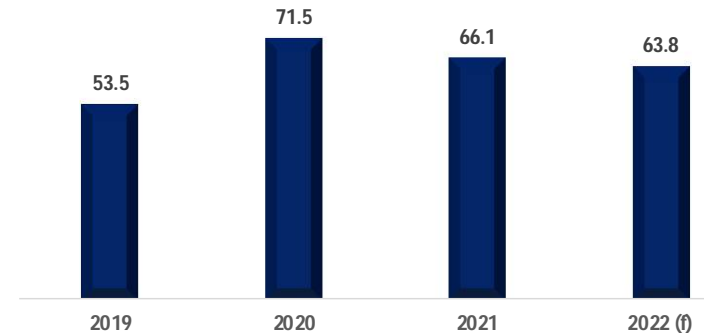
GDP Growth (%)



Inflation (yearly average, %)

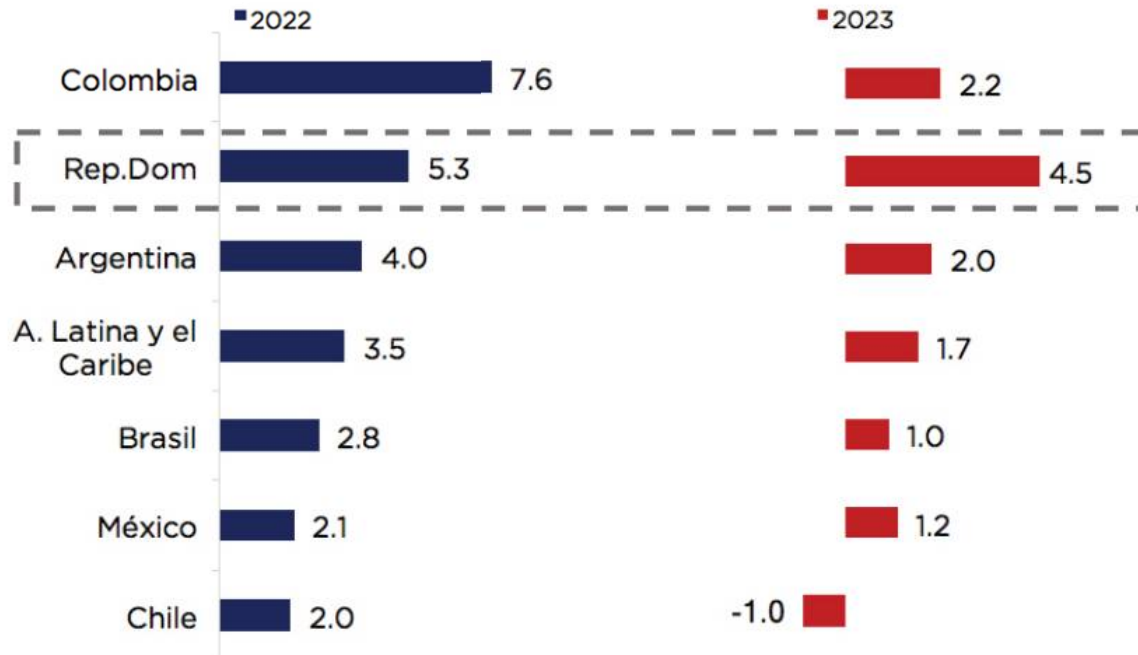


Public Debt (% GDP)



Perspectivas República Dominicana

Proyección de crecimiento para 2022 y 2023, Var. %.



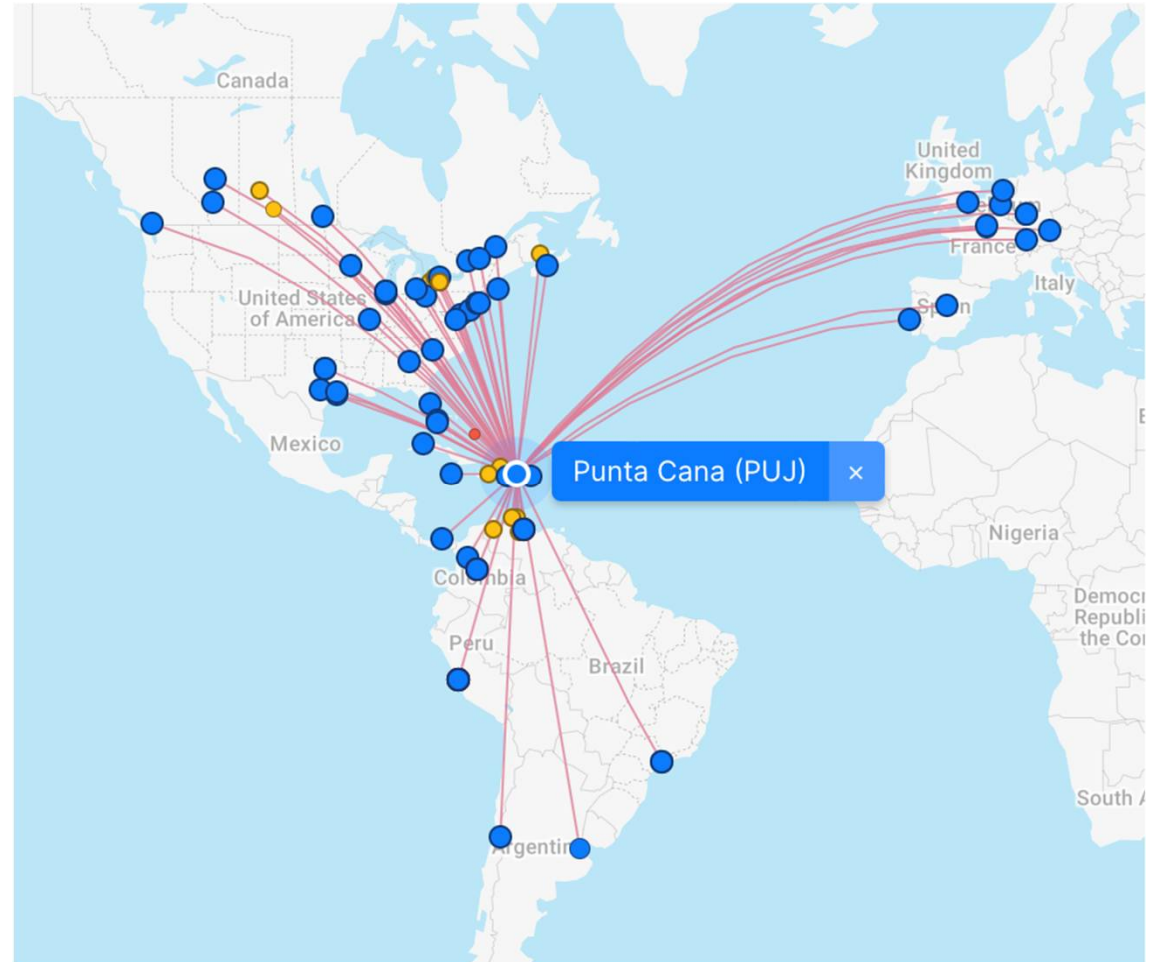
Fuente: World Economic Outlook: Octubre 2022.

- ✓ Continuidad del fuerte crecimiento en 2023
- ✓ Inflación estimada 2023: 4,9%
- ✓ Desempleo estimado 2023: 6,2%
- ✓ Tipo de interés: 8,5%
- ✓ Riesgo país EMBI: 4,13%

Punta Cana

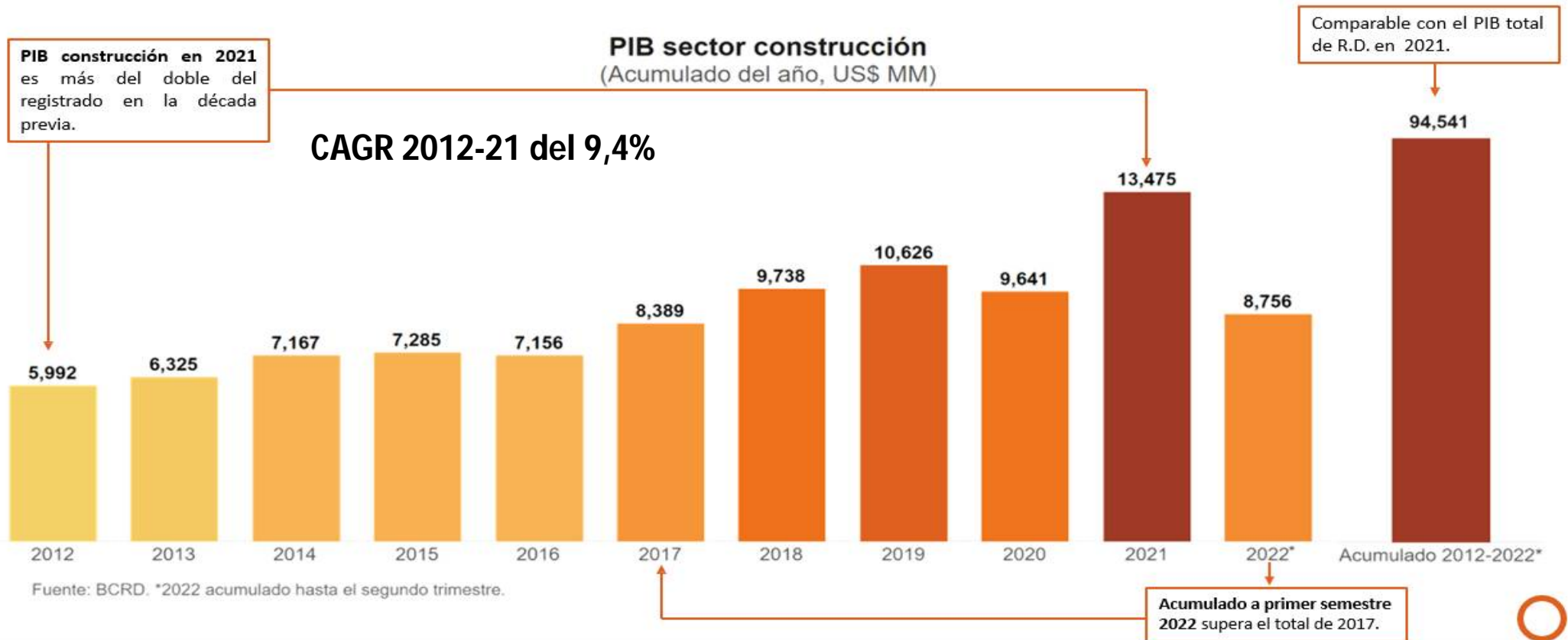
Destino turístico y residencial

- Crecimiento exponencial: destino de mayor atracción turística de América Central
- Destino turístico más importante de República Dominicana: 60% del total de turistas del país
- Tras el gran Santo Domingo, zona de mayor promoción residencial.
- Cuenta con Aeropuerto internacional
- Modelos de apartamentos para rentas cortas.
- Retorno anual medio: 7,75% en USD sin necesidad de visa
- Tasa de ocupación media: 85%.
- Economía de mayor crecimiento en América Latina y el Caribe
- Simplicidad jurídica: inversiones personales sin problema para la herencia
- Exención fiscal durante 15 años del impuesto de propiedad 1% IPI (ley CONFOTUR) y del 3% de transferencia propiedad.



Sector Real Estate República Dominicana

Durante la última década **el sector ha exhibido un crecimiento elevado**. En 2021 alcanzó un valor de 13.000 millones de USD y durante la década 2012-22 (hasta 1er semestre) alcanzó, a nivel agregado, los 94.000 millones de USD, equivalente al PIB dominicano.



Sector Real Estate República Dominicana: datos clave

Ha generado
US\$94,541 MM
entre 2012 y 2022*



Es el Sector
Productivo que más
aporta al PIB : **16%***



Mayor valor agregado en
la región: **US\$ 13,475 MM**



Genera **1 de cada 12 empleos** en el país



Consumo el **20%** de la
Producción Industrial del País,
y promueve el **17%** de nuestras
Exportaciones de bienes.



Incorporando la cartera
inmobiliaria, representa casi
1 de cada 3 pesos prestados
por el sistema financiero





Perspectivas sector inmobiliario

Las perspectivas del sector son de continuidad del fuerte crecimiento debido al apoyo de:

- ✓ Crecimiento macro nacional y continuidad del ciclo alcista en Estados Unidos.
- ✓ Destino turístico de alta demanda que crece de forma sostenida.
- ✓ Inflación de costes controlada y estabilidad de los tipos de interés.
- ✓ Flujos migratorios desde EE.UU.
- ✓ Sector bien posicionado para inversores, promotores y particulares.
- ✓ Sector considerado estratégico apoyado por el Gobierno de la República: aumento de la inversión pública en infraestructuras y construcción. Liberación de encaje legal (ratio de reservas en el banco central) favorece al sector.
- ✓ País competitivo en los mercados financieros mundiales.
- ✓ Economía dinámica y eficiente infraestructura física.



LARIMAR
CITY & RESORT

Índice

El proyecto

CLERHP

Análisis de mercado

Estrategia de ventas



Fase R1: Estrategia comercial

Estrategia general

Se realiza una segmentación del mercado entre la venta entre cliente final **B2C** y cliente profesional **B2B**.

La estrategia B2C se basa en la creación de una red mixta de **agente internos** y externos. Los **agentes externos** se dividen en tres tipos según su capacidad y su coste. Los tipos son **Agente Externo, Broker y Super-Broker**.

- ✓ **Agente externo:** Son vendedores individuales que tienen acceso al CRM de la compañía y una estructura de comisiones creciente según ventas.
- ✓ **Broker:** Son pequeñas agencias que realizan su propia captación pero a las que la compañía aporta leads en momentos en que la captación excede la capacidad de atención.
- ✓ **Super-Broker:** Son redes profesionales que trabajan su propio marketing. El coste es superior a los anteriores.

La estrategia B2B se basa en la **venta de torres completas** a otros operadores del mercado ya sean **Promotores** para venta con su **propia marca** o fondos **Build to Rent**. Este tipo de venta deja un margen menor a la empresa pero a cambio mejora los flujos de caja, afianza el destino con la presencia de marcas y permite incrementar precios en las fases siguientes minimizando el efecto en el resultado final.

- ✓ La forma de pago de la **venta de torres completas** implica un primer pago sobre el cual se entrega al comprador un seguro del 100% reduciendo el riesgo de la inversión para el mismo.
- ✓ La compañía, se encarga de toda la gestión hasta la entrega de los inmuebles terminados lo que **evita al comprador disponer de una estructura de operaciones propia** reduciendo sus costes.
- ✓ Los **pagos** siguiente se realizan **por avance** de obra reduciendo el riesgo del comprador al mínimo.

Otras consideraciones a tener en cuenta

Principales supuestos en los que se ha basado la previsión



DECLARACIÓN DE QUE EL PLAN DE NEGOCIO SE HA PREPARADO UTILIZANDO CRITERIOS COMPARABLES A LOS UTILIZADOS PARA LA INFORMACIÓN FINANCIERA HISTÓRICA.

Las previsiones presentadas han sido elaboradas utilizando criterios comparables a los utilizados para la información financiera histórica. Estas previsiones no han sido objeto de trabajos de auditoría ni de revisión limitada.

Los principales supuestos en los que el Grupo ha basado su previsión y en los que pueden influir los miembros de los órganos de administración y gestión son los siguientes:

- Crecimiento orgánico de la Compañía mediante la captación de nuevos proyectos y la ejecución de la cartera en los términos previstos.
- Incorporación de la actividad de Promoción Inmobiliaria ajustando los márgenes a medida que está va adquiriendo más relevancia.
- Gestión del talento (atracción y retención) necesario para desarrollar y escalar la actividad.

Principales supuestos en los que el Grupo ha basado su previsión y que están completamente fuera de su influencia son los siguientes:

- Estabilidad económica, política, social y jurídica de los países en los que opera.
- Estabilidad en la oferta laboral de perfiles profesionales que requiere el desarrollo de la actividad.
- Evolución de la situación sanitaria en los distintos países en los que opera.

Otras consideraciones a tener en cuenta

Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente



Asunciones y factores principales que podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de previsiones o estimaciones:

- Riesgos referentes a la evolución económica: El alto componente cíclico del modelo de negocio de CLERHP expone a la empresa y a sus previsiones a altas desviaciones relacionadas con la evolución económica de los mercados en los que opera.
- Riesgo relativo al tipo de cambio: Debido a las operaciones realizadas en economías cuya moneda funcional es distinta del euro, CLERHP, a pesar de realizar las oportunas coberturas, puede sufrir altas desviaciones provenientes de las variaciones de tipos de cambio.
- Riesgos de carácter fiscal: Existe una complejidad fiscal inherente a la operativa internacional del grupo.
- Riesgos relativos a la retención del talento: Existe una alta dependencia del conocimiento de los actuales profesionales y gestores de CLERHP, si bien la Compañía sigue invirtiendo en sus equipos con prioridad.
- Riesgo de escala: el fuerte crecimiento orgánico e inorgánico – con un importante peso tecnológico – requiere ser internalizado de manera satisfactoria y acompasado con la evolución de los mercados.

Suscríbete a la Newsletter de Inversores y Accionistas

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



TICKER
CLR:SM