



ALQUIBER QUALITY, S.A.
Calle de Almendro, 6
28942 Fuenlabrada

Fuenlabrada, 7 de abril de 2021

Alquiber Quality, S.A. (en adelante, "Alquiber", la "Sociedad" o "el Emisor"), 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 3/2020 de BME Growth de BME MTF Equity, ponemos en conocimiento del mercado la siguiente:

Información Relevante

Con fecha 7 de abril de 2021 ha tenido lugar una presentación para los inversores con el fin de explicar los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2020, que han sido publicados el día 23 de marzo de 2021. Asimismo, también se ha informado acerca de la evolución de los principales indicadores clave de rendimiento ("KPIs" en sus siglas en inglés). En la presentación han participado Dña. Marianela Acebes (Consejera Delegada) y José Ramón Calvo (Director General Corporativo). Se adjunta la presentación realizada.

De conformidad con lo dispuesto en la citada Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones precisen.

Atentamente,

Marianela Acebes Moreno
Consejera Delegada

RESULTADOS EJERCICIO 2020



Presentación Inversores
Abril 2020



Aviso Legal

La Presentación, así como la información contenida en la misma, se presenta únicamente a efectos informativos. Estos materiales no deben ser considerados como sustitutivos del ejercicio de un juicio independiente y bajo ninguna circunstancia deberán ser considerados como una oferta de venta o como una solicitud de oferta para comprar ningún valor, ni son una recomendación para vender o comprar valores. La información contenida en la Presentación cumple con la normativa actual del segmento BME Growth de BME MTF Equity.

Cualquier decisión de inversión debe ser tomada sobre la base de una revisión independiente de la información pública disponible por parte de un potencial inversor.

La información contenida en la Presentación no es completa y debe ser examinada en conjunto con la información disponible de la Sociedad en su página web <https://corporate.alquiber.es>, así como en la página web del BME Growth (<https://www.bmegrowth.es>). La información de la Presentación y las opiniones que se realicen se han de entender realizadas en la fecha de la Presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. No se pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Sociedad, ni de su proyección futura. Además, la información contenida en la Presentación no ha sido verificada independientemente, a excepción de los datos financieros extraídos de la revisión limitada de la Sociedad. En este sentido, determinada información financiera incluida en la Presentación podría no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente tal y como se indica a continuación, además de haber podido ser redondeada o suministrada por aproximación por lo que algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado. Ni la Sociedad ni ninguna otra persona se encuentra obligada a actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación ni a informar de cualquier cambio y cualquier opinión expresada en relación a la misma está sujeta a cambios sin notificación previa.

La comprobación de los datos efectuada del ejercicio 2020 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad BDO.



Ponentes



José Ramón Calvo
Director General Corporativo



Marianela Acebes
CEO



Miguel Ángel Acebes
Presidente

Índice

- 1. Alquiber Quality en 2020**
- 2. Modelo de negocio**
- 3. Resultados 2020**
- 4. Resultados 2019**
- 5. Responsabilidad Social Corporativa**

Alquiber Quality en 2020

#1

Objetivos de crecimiento anticipados

HITOS DE NEGOCIO

FLOTA DE VEHÍCULOS
10.394
+15% VS. 2019

DELEGACIONES
20
+3 vs. 2019 (+18%)

ADQUISICIÓN
CARROZADOS INDUSTRIALES
Adquirida en enero 2021

Integración vertical en Alquiber para el proceso de customización de vehículos

NUEVAS OFICINAS CORPORATIVAS

#2

Recurrencia y rentabilidad contrastadas

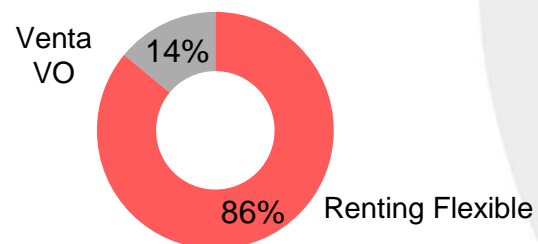
HITOS ECONOMICOS

CIFRA DE NEGOCIO
59 millones de euros
+16% vs. 2019

EBITDA
33 millones de euros
+18% vs. 2019

MARGEN EBITDA
56%
+1% vs. 2019

CONTRIBUCIÓN A LAS VENTAS



#3

Solidez de balance y generación de caja estables

HITOS FINANCIEROS

DFN/EBITDA
x3,0 vs. x2,9












FLUJO DE CAJA NETO
67 millones de euros
+18% vs. 2019

RETRIBUCIÓN AL ACCIONISTA

DIVIDENDO PROPUESTO PRÓXIMA JGA
674 miles de euros
28% pay out

Modelo de Negocio – Diferenciación y refuerzo de áreas clave







Servicios

-  Flota de 10.394 vehículos industriales (90%)
-  Customización del vehículo
- 3.500 talleres** 3.500 talleres concertados y 9 propios
-  Servicio de geolocalización
-  20 delegaciones propias
-  Seguro incluido
-  Precios fijos durante la duración del contrato
-  Atención telefónica 24h/7
-  Sin penalizaciones
-  Asesoramiento y atención comercial personalizadas
-  Gestión administrativa integral
-  Disponibilidad inmediata

Flota de vehículos



Producto diferencial

-  **Flota Superior** - mejores prestaciones que la competencia, más potencia (cvv), elección de marca y tipo de vehículos, aumento de capacidad, accesorios diferenciales, etc...
-  **Cercanía** - 20 delegaciones y + 3.500 talleres con solución a los problemas en menos de 24 horas, vehículos de sustitución, instalaciones para hasta 1.500 vehículos, etc...
-  **Servicios personalizados** - Agilidad en los servicios, centros con volúmenes de flota adecuados para el servicio.
-  **Customización** – personalización de los vehículos con extras exclusivos y según las necesidades del cliente.
-  **Conocimiento del cliente** – Basado en la experiencia de la relación histórica.
-  **Geolocalización** – localización inmediata de toda la flota (Alquiler Track), información del uso, etc...

Marcas



Refuerzo de l área de customización con la adquisición de Carrozados Industriales

Modelo de Negocio – Las claves para ganar cuota de mercado

Evolución del ciclo de vida del vehículo

Comprar a buen precio

- 1 Seleccionar que tipo de vehículos y marca
- 2 Marcas: Citroën, Volkswagen, Opel, Toyota, o Renault
- 3 Determinar el volumen de compra de vehículos
- 4 Negociación de precios
- 5 Financiación con Entidades Financieras y Marcas de vehículos

Alquiler rentable en precio y plazo

- 1 Periodo mínimo de alquiler de 3 meses y máximo de 60 meses
- 2 +600 vehículos de stock permanente para atender entregas inmediatas
- 3 Revisión de los contratos anualmente si hay modificaciones relevantes
- 4 Alquiler Track – ubicación exacta de vehículos
- 5 Alquileres via web

Vender a buen precio

- 1 Venta óptima dependiendo del vehículo
- 2 Venta a profesionales y particulares.
- 3 Demanda y precios de vehículos de segunda mano estables en los últimos años
- 4 Factura y cobro antes de entrega – evita morosidad

La cuota de mercado pasa del 8% en 2018 al 13% actual.

Claves del éxito

- 1 Entender necesidades del cliente – experiencia
- 2 Logística y previsión del volumen de compra
- 3 Marcas y vehículos *premium*
- 4 Customización según necesidades del cliente y futuros usos de otros clientes
- 5 Disponibilidad inmediata de vehículos
- 6 Análisis de la calidad crediticia del cliente
- 7 Gestión del uso y necesidades de la flota
- 8 Asesoramiento en flotas de vehículos
- 9 Cercanía – delegaciones propias
- 10 Ratio de ocupación alto (>90%)
- 11 Gestión de la antigüedad de la flota – punto óptimo de venta
- 12 Mantenimiento propio
- 13 Mayor rentabilidad por venta en nuevos canales

Modelo de Negocio - Delegaciones actuales

Bilbao



Coruña



Vigo



Santander



Burgos



Vitoria



Tarragona



Valladolid



Madrid - Fuenlabrada



Valdemoro



Oviedo



Badajoz



Sevilla



Palma



Málaga



Lérida



Barcelona



Oficinas Centrales (Fuenlabrada – Madrid)



Valencia



Zaragoza



Murcia



Modelo de Negocio - Gobierno Corporativo

Consejo de Administración

Consejero	Tipo	Nombramiento
Miguel Ángel Acebes Acebes - Vocal Comité Auditoría -	Consejero Dominical	15/01/2015
Marianela Acebes Moreno	Consejero Ejecutivo	15/01/2015
José Ramón Calvo Criado	Consejero Ejecutivo	01/02/2016
Jaime Izquierdo Martín	Consejero Dominical	01/09/2016
Alfonso Martín Muncharaz - Presidente Comité Auditoría -	Consejero Independiente	01/09/2016
Jesús Carlos Jiménez López (Solopa, S.L.U.)	Consejero Dominical	01/09/2016
Raquel Fernández Serrano (Eurolegis, S.L.P.)	Secretario no Consejero	01/09/2016
Eduardo Ajuria Fernández - Vocal Comité Auditoría -	Consejero Independiente	30/05/2018

- Durante los meses del primer Estado de Alarma, el Consejo de Administración de Alquiler tomó la decisión rebajar la retribución sus miembros en un 50% para garantizar los puestos de trabajo de todos sus empleados, a los cuales no se les aplicó expediente de regulación temporal de empleo alguno, facilitando el teletrabajo en la medida de lo posible.

Modelo de Negocio – Sostenibilidad a largo plazo

Crecimiento rentable con fuerte generación de caja y balance sólido

- **Crecimientos de flota de doble dígito sostenido** (15 - 25% anual).
- **Incremento del precio de compra** apoyado por la adquisición de camiones, y vehículos con mayores prestaciones y valor añadido.
- Importante negociación de precio en compra de vehículos a marcas por volumen y dimensión.
- **Ratio de ocupación medio de la flota del 90%** - generalmente baja en agosto y diciembre; crece el resto de los meses.
- **Morosidad histórica por debajo del 0,6% con reducciones importantes:** 0,40% en 2019 y 0,34% en 2020.
- **Ratio de endeudamiento estable entre x2,5-3,0 EBITDA.**
- **Se mantiene la fuerte generación de Flujo de Caja Neto.**

Resultados 2020 – Indicadores de actividad

<i>nº de vehículos</i>	Jul-Dic 2019	Jul-Dic 2020	Variación	Ene-Dic 2019	Ene-Dic 2020	Variación
Flota neta	775	788	1,7%	1.795	1.386	-22,8%
Flota Fin Periodo	9.008	10.394	15,4%	9.008	10.394	15,4%

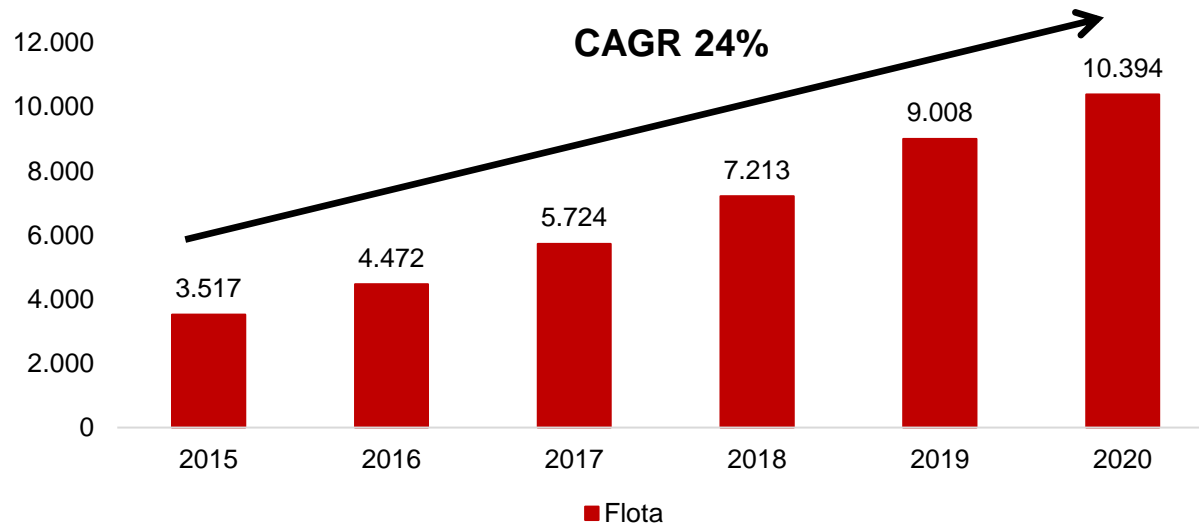
<i>(cifras en miles €)</i>	Jul-Dic 2019	Jul-Dic 2020	Variación	Ene-Dic 2019	Ene-Dic 2020	Variación
Precio medio de compra	15.483	16.486	6,5%	14.883	16.131	8,4%
Precio medio de venta	6.029	6.477	7,4%	6.063	6.185	2,0%
Ocupación media	91,68%	90,80%	-1,0%	91,61%	89,81%	-2,0%

	Jul-Dic 2019	Jul-Dic 2020	Variación	Ene-Dic 2019	Ene-Dic 2020	Variación
Nº sedes comerciales	1	1	0,0%	17	20	17,6%

- Las cifras validan la correcta gestión y capacidad de recuperación del negocio a partir del mes de mayo tras los descensos de marzo y abril.
- El precio de adquisición medio aumenta respecto al 2019 y el de venta también, con tendencia inversa en la primera y segunda mitad del año.

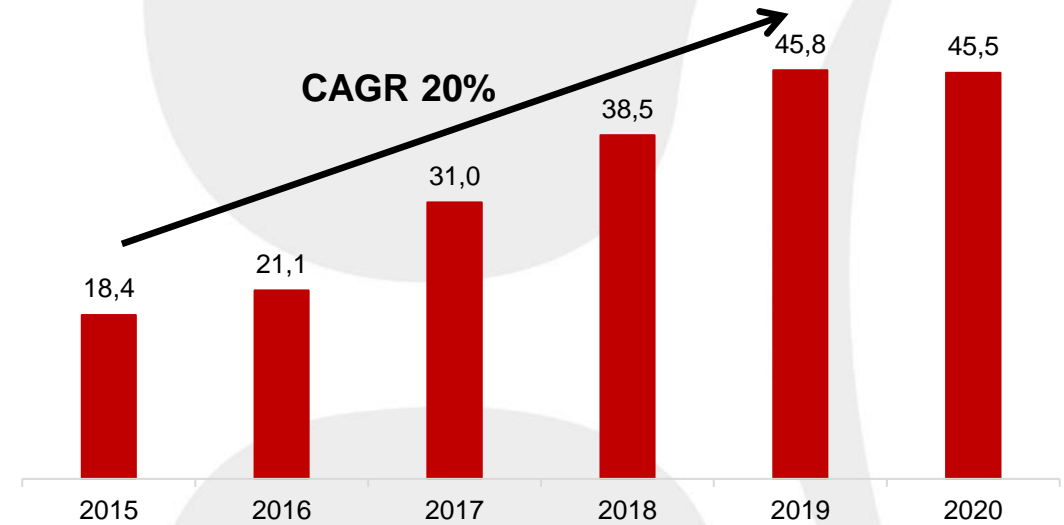
Resultados 2020 – Indicadores de actividad

Flota de vehículos



- La compañía multiplica por 3 su flota en 5 años de forma orgánica a través de la apertura de sedes.

Capex



- Se mantienen los niveles de inversión con la consecución del objetivo estratégico de la delegación N° 20 en el ejercicio 2020.

Resultados 2020 – Cuenta de Resultados resumida

(cifras en miles €)

	Jul-Dic 2019	Jul-Dic-2020	Variación	Ene-Dic 2019	Ene-Dic 2020	Variación
Ingresos	27.024	32.720	21,1%	50.873	58.933	15,8%
Ingresos Alquileres	23.312	27.777	19,2%	43.590	50.411	15,6%
Ingresos Vehículo de Ocasión	3.713	4.943	33,1%	7.283	8.522	17,0%
EBITDA	14.941	18.643	24,8%	27.812	32.737	17,7%
Gastos Financieros	1.236	1.463	18,4%	2.398	2.627	9,6%
Beneficio Neto	1.475	2.143	45,3%	2.750	2.446	-11,0%

Área Renting Flexible
(86 % de las ventas)

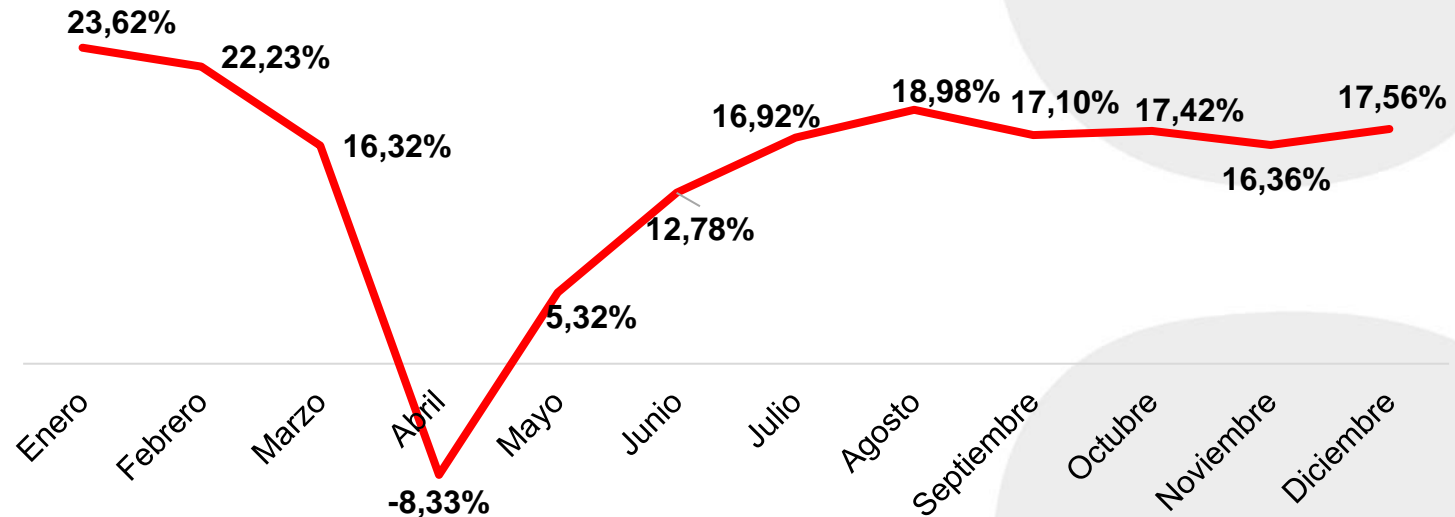
El crecimiento del 19,2% en el semestre por incorporación de nuevas sedes así como el incremento de la demanda de vehículos en clientes nuevos y antiguos, incrementan en cuatro puntos las cifras de junio hasta el 15,7%.

Área Venta de Veh. Ocasión
(14 % de las ventas)

Tras el mantenimiento de cifras en el primer semestre, se registra un importante crecimiento a partir de julio con una mejora del 33,1% hasta el cierre, y unos ingresos acumulados de 8,5M€.

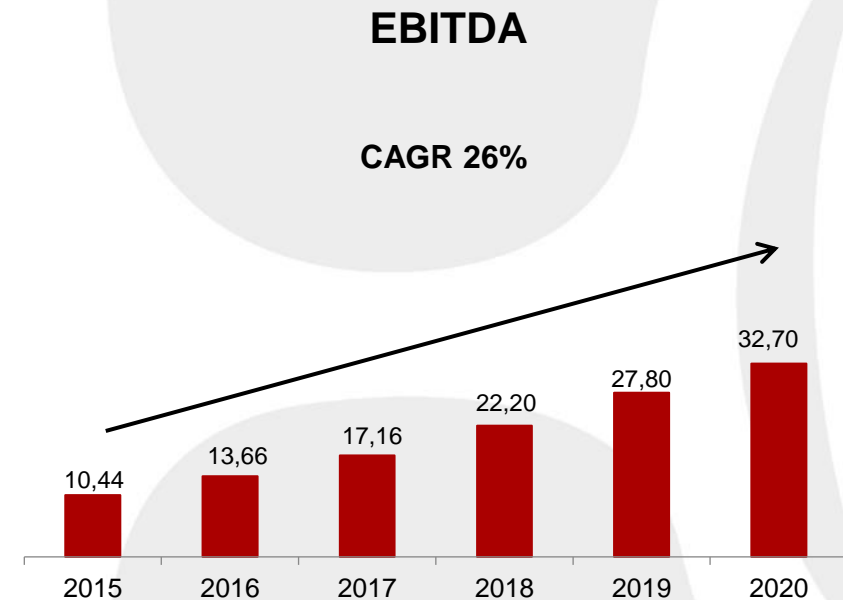
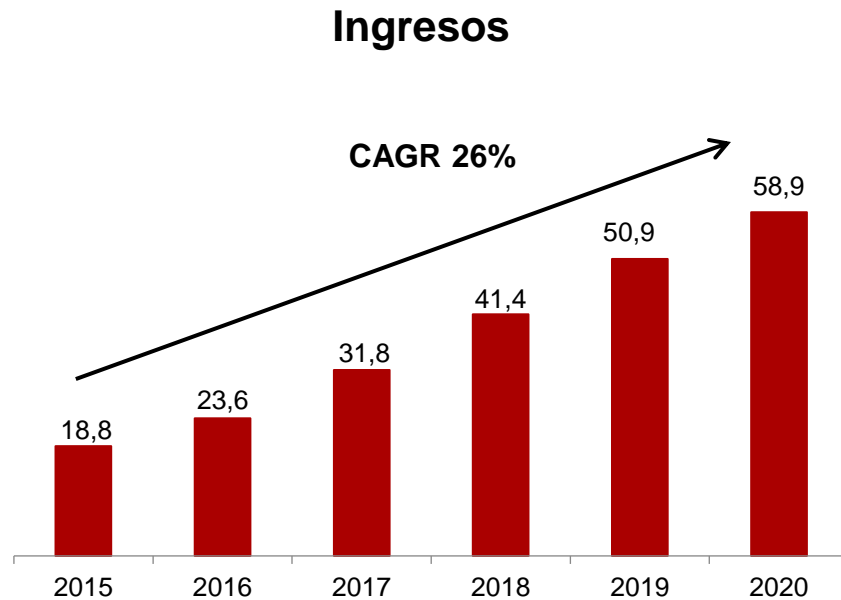
Resultados 2020 – Cuenta de Resultados resumida

Evolución mensual de los ingresos de Renting Flexible en 2020 vs. 2019



- Los resultados muestran:
 - La calidad del modelo de negocio de Alquiler con un suelo de ocupación de flota en los meses de marzo y abril.
 - La correcta gestión durante un entorno complejo.
- Todo ello permite finalizar el ejercicio con un crecimiento de los ingresos acumulado interanual del 14,71%.

Resultados 2020 – Cuenta de Resultados resumida



- La importante recuperación del nivel de ingresos a partir de mayo y el sólido control en la estructura de gastos, permiten una clara mejora del resultado operativo, con un aumento del Margen EBITDA hasta el 56%.

Resultados 2020 – Cuenta de Resultados resumida

En el ejercicio 2020, la Comisión de Auditoría acordó que la **provisión por insolvencias** se contabilizase por el 100% de los clientes en gestión de cobro cuya deuda fuera superior a seis meses y los clientes de dudoso **cobro, pasando de 377 miles de euros a cierre de 2019 a 721 miles de euros a cierre de 2020. A cierre de diciembre el** ratio de insolvencia mejora respecto al ejercicio anterior (0,34% frente al 0,40% de 2019).

El aumento de la partida de **Gastos Financieros** está en línea con el mayor nivel de actividad del ejercicio. **Continúa la mejora en las condiciones de financiación**, las cuales explican una reducción del ratio de Gastos Financieros respecto a los Ingresos en un 0,25% en comparación con el año pasado.

Debido a:

- Mantenimiento del coste de las amortizaciones a pesar de la reducción en ingresos.
- El mantenimiento de la plantilla media. La compañía no ha realizado ERTES en todo el ejercicio 2020.
- El consiguiente mantenimiento del nivel de gastos de explotación (pólizas de seguro, alquileres, etc.).
- La continuación de aperturas de sedes con la incorporación de 3 nuevas, alcanzando las 20 en todo el territorio nacional, objetivo marcado por la compañía para el 2020.

El **Beneficio Neto** del ejercicio se ha visto minorado respecto al 2019 en un 11,1% debido a la reducción en la facturación durante los meses de marzo y abril por el confinamiento a nivel nacional, junto con el mantenimiento del resto de epígrafes para asegurar la continuidad del crecimiento y la rentabilidad del negocio.

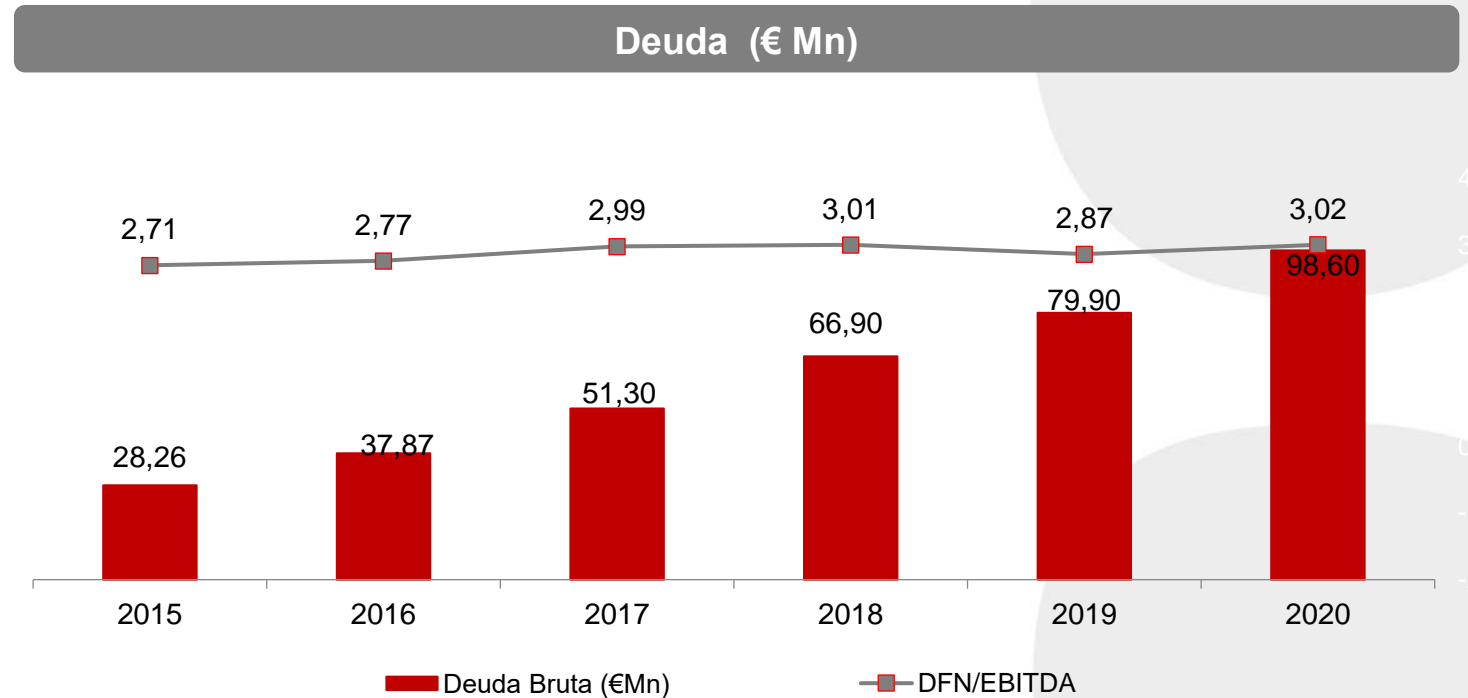
Resultados 2020 – Balance resumido

(cifras en miles €)	Jul-Dic 2019	Jul-Dic-2020	Variación	Ene-Dic 2019	Ene-Dic 2020	Variación
FFPP	1.368	2.084	52,3%	22.948	25.285	10,2%
Deuda Financiera Neta	6.138	6.178	0,6%	77.692	88.899	14,4%

(cifras en miles €)	Jul-Dic 2019	Jul-Dic-2020	Variación	Ene-Dic 2019	Ene-Dic 2020	Variación
Flujo de Caja Neto	16.243	20.704	27,5%	56.247	66.592	18,4%
Capex	20.994	26.629	26,8%	45.825	45.531	-0,6%
FCN/Capex	-0,38	-0,97	151,6%	1,23	1,46	19,2%

- La mejora de Fondos Propios y Flujo de Caja Neto y el mayor nivel de Capex reflejan la aceleración de la actividad desde mayo.
- El positivo comportamiento en ingresos y EBITDA, junto con la continuación de las mejoras en la gestión de cobro, permiten obtener una mejora en el Flujo de Caja Neto del 27,5% en el segundo semestre.
- El mantenimiento del nivel de Deuda Financiera Neta en el segundo semestre refleja la concesión de los préstamos ICOS en el 1S2020.
- La Deuda Financiera Neta a largo plazo aumenta en la proporción de las líneas ICO concedidas a la compañía (12M€), con un plazo de vencimiento de 5 años con 1 año de carencia. La partida de Tesorería se ve aumentada en la misma proporción por igual concepto.

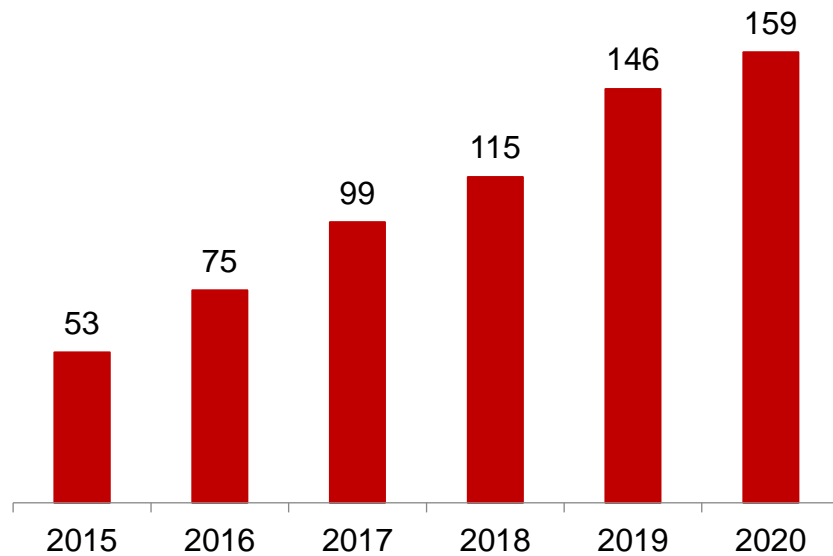
Resultados 2020 – Balance resumido



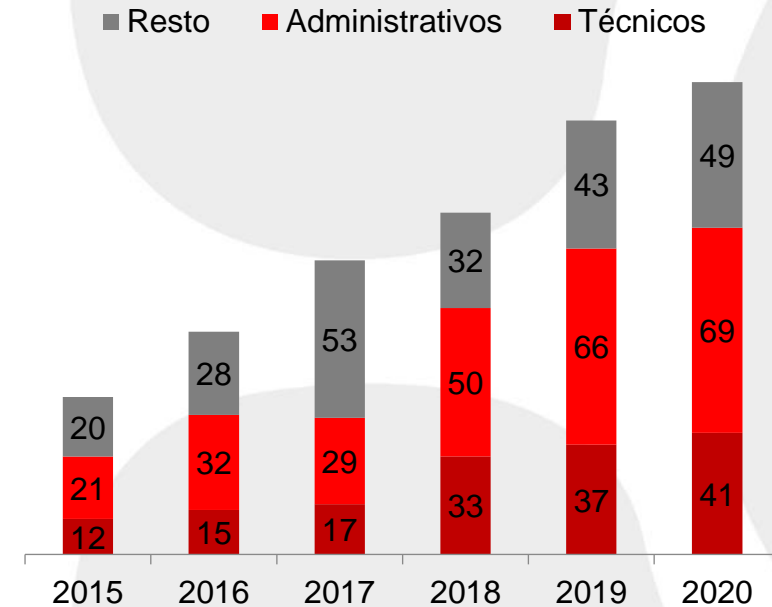
- La Deuda Financiera a Largo Plazo aumenta en la proporción de las líneas ICO concedidas a la compañía, con un plazo de vencimiento de 5 años con 1 año de carencia. La partida de Tesorería se ve aumentada en la misma proporción por igual concepto.

Resultados 2020 - Empleados

Plantilla media



Plantilla por categorías a 31 Dic.2020



- La mejora de la rentabilidad del negocio y el mantenimiento de la estructura de gastos se han acompañado de un incremento de la plantilla media de empleados en un 9% respecto al cierre del ejercicio 2019.

Responsabilidad Social Corporativa – Medio Ambiente

La compañía ha desarrollado, durante los últimos años, campañas de divulgación y concienciación para desempeñar una labor respetuosa con el Medioambiente, las cuales han tenido buena acogida por los trabajadores. La Compañía busca la implicación por parte de todo el personal a través de la responsabilidad individual y facilitar la información a través de un departamento dedicado. El compromiso con las políticas internas de sostenibilidad ambiental de Alquiber se hace extensible a los proveedores, implicándolos a todos ellos.

Alquiber cuenta con una flota de más de 10.000 vehículos, de los que el 7,21% corresponde a unidades con combustibles alternativos, siendo este dato en 2019 del 6,07% de la flota. Ello supone un incremento del 1,14% en el último año.

El análisis realizado sobre los distintivos ambientales de nuestra flota, indica un aumento tanto en los de tipo ECO, en un 0,16%, como en los de tipo C, en un 0,36%, con respecto a 2019.

Alquiber busca realizar consumos eficientes de agua, energía y generación de residuos. Desde 2015, existe un plan de políticas de medio ambientales para reducirlos. A partir del año 2019, los análisis de los datos se realizan a nivel nacional para conocer la evolución de los índices de consumo.



Responsabilidad Social Corporativa – Acción Social

Ayuda durante la crisis de la Covid 19

Colaboración continua con entidades con funciones primordiales mediante el abastecimiento y/o cesión de vehículos:

- SUMMA 112
- UME
- Cruz Roja
- Comedores escolares y sociales
- Asociación Bokatas
- Emercam
- Autónomos del sector de la alimentación



Avanza ONG

- Campaña “¡Todos los niños beben leche!”: cesión de un camión refrigerado.
- Donación de más de 1 tonelada de alimentos para personas necesitadas.
- Voluntariado corporativo en la campaña “Navidad para todos”
- Campaña interna de recogida de juguetes nuevos y usados.

Emercam

- Cesión a largo plazo de vehículos etiqueta 0 para reparto de comida en el centro de Madrid.
- Cesión de vehículos de forma para acciones solidarias.
- Donación de alimentos.



Responsabilidad Social Corporativa – Grupos de Interés

Relación con Inversores y Accionistas

La compañía refuerza su apuesta por la transparencia y la accesibilidad del usuario del ámbito bursátil y financiero con la creación de la Web Corporativa (<https://corporate.alquiber.es>). La web permite acceder de forma simple a la información sobre la acción, los hechos relevantes y notas de prensa, así como la información financiera periódica y resto de comunicaciones realizadas al mercado.

Contratación de la plataforma Estrategias de Inversión a partir de marzo para aumentar la visibilidad de los comunicados de la compañía en el ámbito del inversor individual.

Aumento de las acciones de comunicación del equipo directivo en medios especializados en bolsa.



PARA MÁS INFORMACIÓN

Web corporativa

<https://corporate.alquiler.es/>

Departamento de Relación con Inversores y Accionistas

Cori Pellicer

E-mail: inversores@alquiler.es

Teléfono: 654 105 955

