



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

Fuenlabrada, 19 de noviembre de 2018

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 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en conocimiento del mercado el siguiente:

Hecho Relevante

Con fecha 19 de noviembre de 2018 ha tenido lugar una presentación para los inversores con el fin de explicar los Estados Financieros Intermedios a 30 de junio de 2018, que han sido publicados el día 25 de octubre de 2018. 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 D. Miguel Ángel Acebes (Presidente Ejecutivo), Dña. Marianela Acebes (Consejera Delegada) y José Ramón Calvo (Director General Corporativo). Se adjunta la presentación realizada

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones precisen.

Atentamente,

Marianela Acebes Moreno
Consejera Delegada



Presentación a Inversores

Aviso Legal / Disclaimer

La Presentación, así como la información contenida en la Presentación, 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 Mercado Alternativo Bursátil en el segmento de Empresas en Expansión.

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://www.alquiber.com.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 las cuentas anuales auditadas 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.

Los datos presentados para el primer trimestre de 2018 únicamente han sido objeto de revisión limitada por parte del auditor de la Sociedad, sin que se haya realizado una auditoría completa de dicha información.



Miguel Ángel Acebes
Presidente Ejecutivo

(+40 años de experiencia)

Experiencia previa

- 2009 → Miguel Ángel adquiere el 100% de Alquiler
- 2002 – 2006 → Venta de Fualsa a Northgate; en la integración, Miguel Ángel ocupa el cargo de CEO de Northgate en España.
- 1980 → Funda Fualsa junto a Luis Acebes y Gonzalo Avelino
- 1970 → Alsenco (Leaseplan) – Departamento de operaciones



Marianela Acebes
Consejera Delegada

(15 años de experiencia)

Experiencia previa

- 2009 → Alquiler - Directora Financiera y posteriormente CEO
- 2007 – 2009 → Grupo Empresarial San José – Control de gestión
- 2005 – 2006 → Northgate Plc
- 2000 – 2005 → Universidad San Pablo CEU - Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas



José Ramón Calvo
Director General
Corporativo

(+30 años de experiencia)

Experiencia previa

- 2015 → Director General Alquiler
- 2004 – 2015 → Director de Operaciones en Northgate España
- 2001 – 2004 → Director de Flota y V.O en Fualsa y Northgate España
- 1987 – 2001 → Responsable de delegaciones en Fualsa
- 1980 – 1985 → I.P. García Bernalt - Técnico Especialista en Automoción

1

Introducción a Alquiler

2

El mercado del renting flexible

3

Alquiler – compañía referente en el sector

4

Alquiler – principales datos financieros

5

Tesis de inversión

1) Introducción a Alquiler – Quiénes somos

Principales datos de Alquiler



Flota de más de **6.500 vehículos industriales** – turismos, furgones, furgonetas, pickups, todoterrenos, SUV, camiones, vehículos adaptados y vehículos frigoríficos.



Focalizado en renting flexible de vehículos para grandes empresas, pymes y autónomos, con una **cuota de mercado aprox. del 8%***.



Sociedad fundada en 2000, si bien el principal accionista (familia Acebes) y gestores cuentan con una experiencia **en el sector de más de 40 años**.



12 delegaciones propias en toda España – importancia del servicio personalizado y cercanía al cliente.



Amplia base de clientes con importante diversificación y recurrencia en la contratación de los servicios.



Resultados 12 meses 2017: Facturación €31,8 Mn; EBITDA : €17,2 Mn; EBIT : €4,8 Mn; Rdo. antes imp.: €3,2 Mn.

Resultados 6 meses 2018: Facturación €18,9 Mn; EBITDA: €9,9 Mn; EBIT: €2,1Mn; Rdo. antes imp.: €1,2Mn

Crecimiento de flota CAGR '13-'17: >36%; Crecimiento de facturación y EBITDA CAGR'13-'17: >31%.



Salida al MAB julio de 2018:

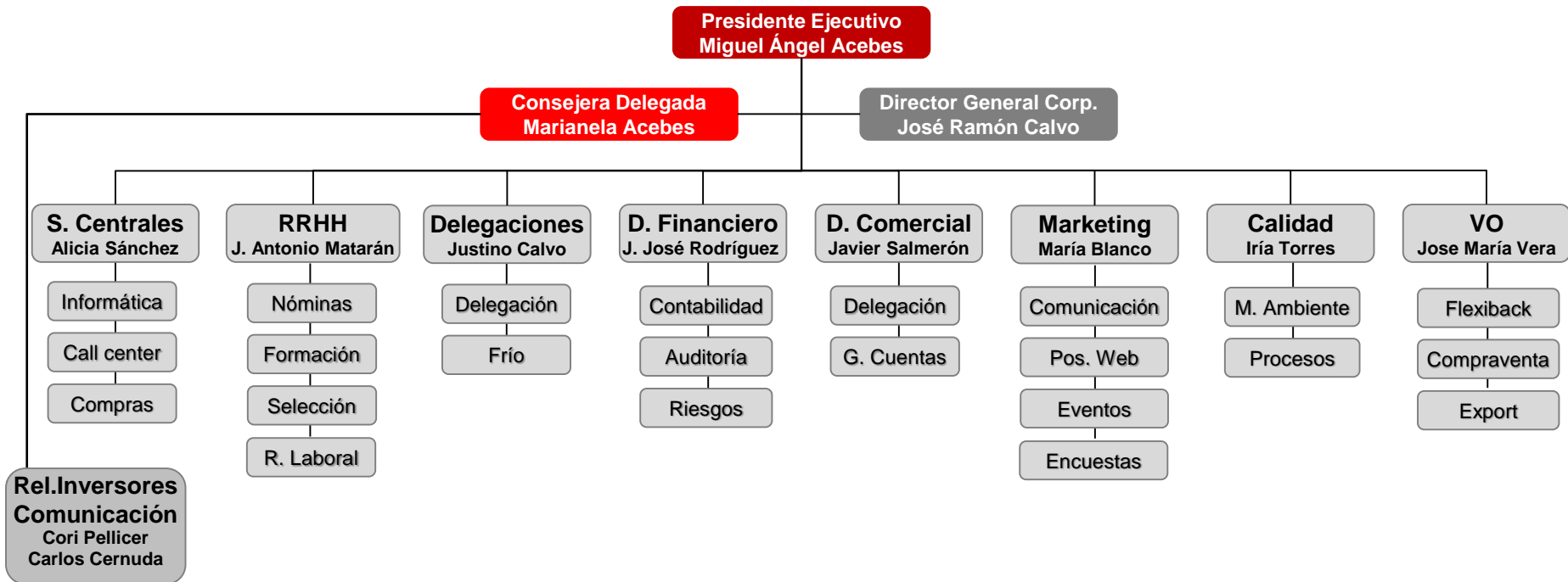
Ticker :ALQ.MC en sistema fixing. Capitalización 13/11/18: 32.5M€. Free float: cercano al 30% (5,6 Mn acciones) .

Previo a la salida a Bolsa al MAB (listing), se realizó una ampliación de capital de €9,3 Mn.

Alquiler es la compañía de referencia nacional en el renting flexible de vehículos industriales, con amplio reconocimiento y más de 40 años de experiencia en el sector

1) Introducción a Alquiber – Organización y Gobierno Corporativo

Consejo de Administración y estructura organizativa



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 Murcharaz - 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

1) Introducción a Alquiber - Historia de éxito

Principales hitos de Alquiber

M.A. Acebes y su hermano Luis y Avelino Gozalo fundan Fualsa.



Venta del 40% de Fualsa a Northgate y pacto ventas posteriores.
Fualsa - 10.000 vehículos.

Northgate adquiere el 20% restante de Fualsa.
Fualsa con 23.000 vehículos.
M.A. Acebes deja Northgate.



Apertura de Madrid y nuevos sectores y mercados.

Apertura Barcelona.
Cambio delegación en Bilbao.
Inversión importante en flota apoyado por mejoras de la economía.



Nuevo servicio de GPS y big data.
Apertura Málaga y Valladolid.

Salida al MAB



Apertura delegaciones:

- Vigo
- Murcia
- Valdemoro



M.A. Acebes inicio en el sector en las compañías ALSINCO y DIAL.



Constitución de Alquiber por Jaime Izquierdo y Maximina Ramirez.



Venta de otro 40% de Fualsa a Northgate.
Fualsa - 15.000 vehículos.



Familia Acebes adquiere el 100% de



Negocio centrado en el sector eléctrico y zona norte de la Península.



Apertura Sevilla.
Patrocinio AD Marathon.



Externalización de la dirección.
Apertura Valencia.
Incorporación de camiones.
Transformación de SL a SA.
Preparación para salida al MAB.



Introducción de



Apertura Santander

**Compañía cotizada 70% de la familia Acebes y 30% inversores cualificados
Amplia experiencia en el sector y reconocido prestigio en el mercado**

1) Introducción Alquiber – Presencia en todo el territorio nacional.



Delegaciones

Vigo



Santander



Bilbao



Burgos



Valladolid



Madrid - Fuenlabrada



Próxima apertura

Valdemoro



Barcelona



Valencia



Murcia



Málaga



Sevilla



2) El mercado del renting flexible (I)

Principales características y tendencias de la industria

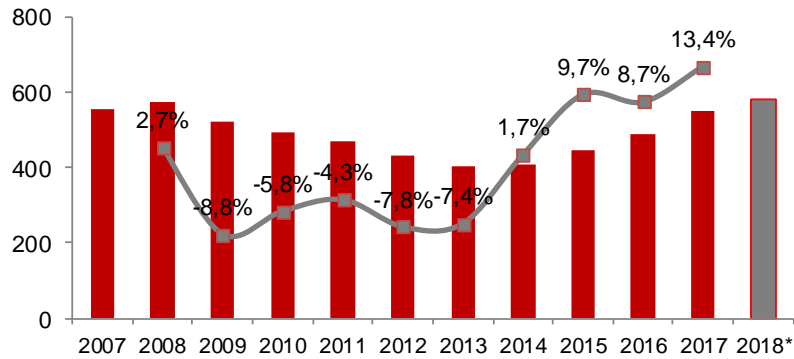
TÍPOLOGÍA	DESCRIPCIÓN	DURACIÓN CANCELACIÓN	USO Y PROPIEDAD	PROS / CONS	PLAYERS				
Alquiler vehículos	Alquiler flexible a muy corto plazo de turismos e industrial; desde alquiler por horas; sujeto a franquicias	De horas a días Sin penalización por cancelación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Industrial ✓ Turismos Kilometraje ilimitado Propiedad arrendador	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alquiler por horas ✓ Alta flexibilidad ✗ Vehículos usados ✗ Requiere disponib. ✗ Precio alto 		+	+	+	-
Renting Flexible	Alquiler flexible con libertad de cancelación; plazo desde 1 mes; con todos los servicios del renting (seguros, administración, impuestos, mantenimiento, etc..)	De 3 a 60 meses Sin penalización por cancelación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Industrial ✓ Turismos Kilometraje ilimitado Propiedad empresa renting	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Flexibilidad ✓ Rapidez ✓ Todo incluido ✓ Pocos players ✓ Sustitución vehículo ✗ Precio ✗ Vehículos usados 		Flexibilidad e inmediatez	Servicios	Precio / Coste	Vehículo nuevo y customizado
Renting Financiero	Alquiler con pago de cuota fija a medio-largo plazo, con una cuota financiera más competitiva; obligado cumplimiento; con todos los servicios del renting	De 24 a 60 meses Con penalización por cancelación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Industrial ✓ Turismos Kilometraje definido Propiedad empresa renting	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Customización de vehículo nuevo ✓ Todo incluido ✗ Muchos players ✗ Poca flexibilidad ✗ Menores márgenes ✗ Negocio financiero 	Marcas de vehículos				
Leasing	Arrendamiento financiero con opción de compra al final del contrato; el cliente asume todos los riesgos y obligaciones de propiedad del vehículo	De 24 a 72 meses Con penalización por cancelación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Industrial ✓ Turismos Kilometraje definido Propiedad del solicitante del leasing	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elección de vehículo ✓ Precio competitivo ✗ Poca flexibilidad ✗ Riesgo a cargo cliente ✗ Se considera deuda 	Entidades financieras				

El renting flexible se está consolidando como la opción elegida por empresas y autónomos por:
1) mantiene activos fuera de balance; 2) pago por el uso real; 3) duración flexible; 4) todo incluido

2) El mercado del renting flexible (II)

Evolución del sector – tamaño y principales jugadores

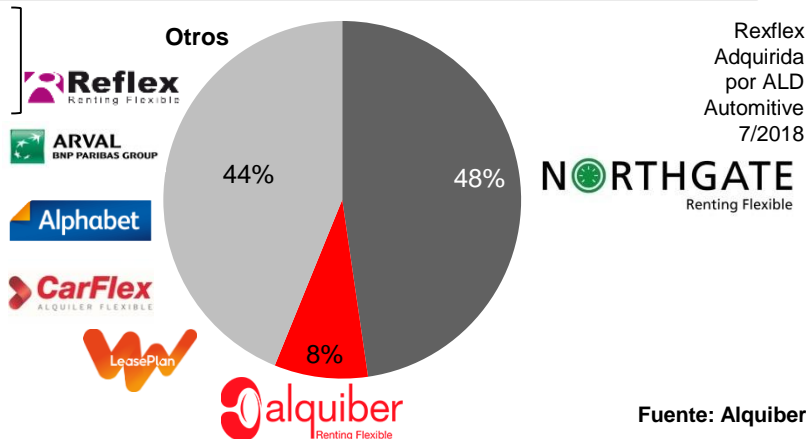
Evolución del mercado del renting (fijo y flexible)



Fuente: Bankinter ■ N° de vehículos (Miles) — Variac. Anual

(*) Datos a 30 de abril de 2018. Crecimiento del 5,3% en 4 meses

Estimación cuota de mercado renting flexible (2017)¹



Evolución y tamaño del mercado del renting

- 🔴 **Parque de vehículos de renting: 551.730 (581.305 a Abril 2018).** Crecimiento flota en 2017 vs 2016 +13,4%.
- 🔴 El número de clientes **se eleva un 33,86%** y ya son 101.555.
- 🔴 Del total del mercado de renting, se estima que en 2017 un total de **65.500 vehículos eran renting flexible** (aprox. 13% del total)
- 🔴 La cuota de penetración del renting en el total de las matriculaciones en 2017 se sitúa en un 17,05%.
- 🔴 Las empresas de renting han facturado €4.905 Mn de euros en 2017, **un 12,5% más que en 2016**
- 🔴 El **volumen total del mercado de renting flexible** en 2017 se estima en **€400 Mn** (en base a la facturación de Alquiler 2017).

Mercado con alta actividad corporativa

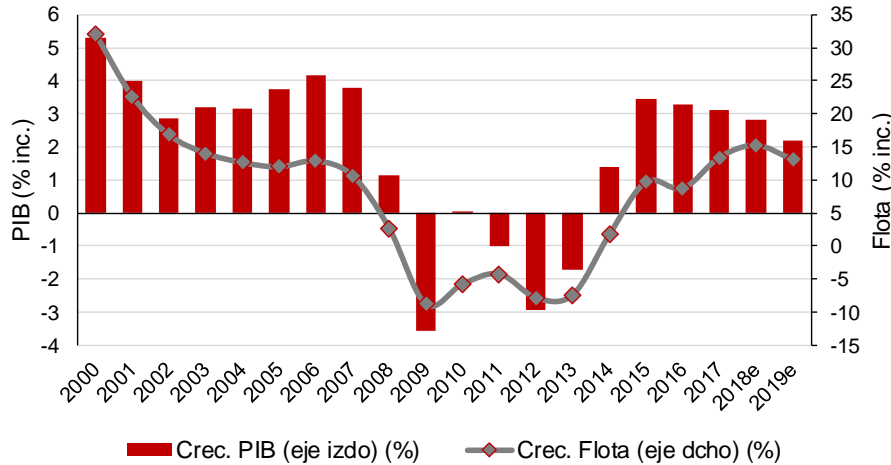
Comprador	Adquirida	Segmento	Año
Europcar	GOLDCAR	Alquiler	2017
PORTOBELLO capital	centauro rent a car	Alquiler	2017
ALD Automotive	BBVA AUTORENTING	Renting	2017
ALD Automotive	GOLDCAR Fleet Services / CarFlex	Rent. Flex	2015
InvestIndustrial	GOLDCAR	Alquiler	2014
Alphet	ING CAR LEASE	Renting	2011
ARVAL BNP PARIBAS GROUP	CaixaRenting	Renting	2010
NORTHGATE Renting Flexible	RECORD (Mercapital)	Rent. Flex	2005-06
NORTHGATE Renting Flexible	FUALSA (Fam. Acebes)	Rent. Flex	2002-06

El mercado del renting continua en una fase de crecimiento y consolidación, con la aparición de nuevos jugadores en los últimos años

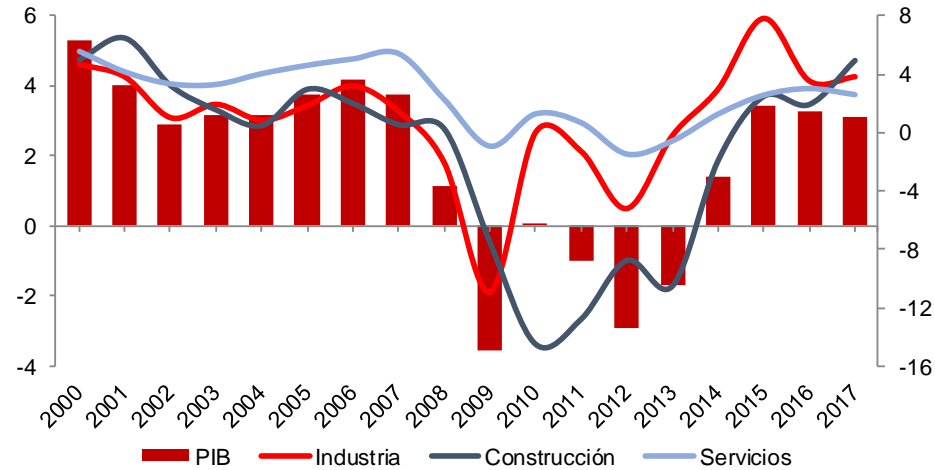
2) El mercado del renting flexible (III)

Sector ligado al ciclo económico en España – Positivas perspectivas macroeconómicas

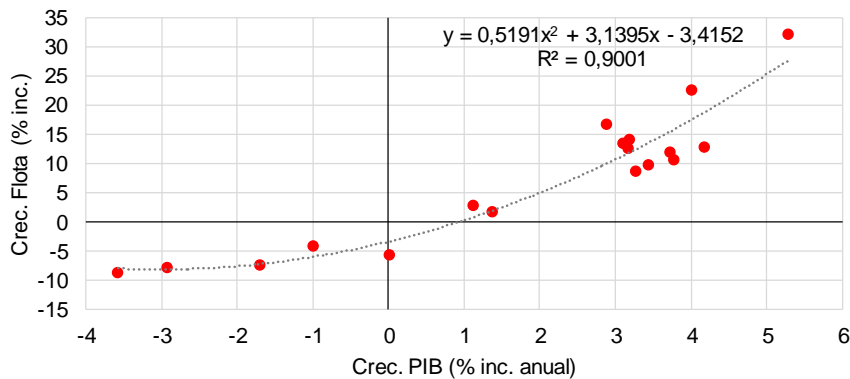
Positivas perspectivas macro



Variables internas en crecimiento



Correlación crecimiento mercado renting y PIB



Consideraciones













- 1 La economía española se prevé que crezca a un ritmo del 2,7% y 2,2% en 2018e y 2019e. (Fuente: FMI)
- 2 Elevada correlación del negocio de renting con la evolución del PIB: el crecimiento de la flota de renting aumenta exponencial cuando el PIB crece (x3).
- 3 Alquiler ha conseguido crecimientos exponenciales frente al sector (x4) en estos últimos 5 años.
- 4 Crecimiento ligado al aumento del consumo interno, gasto en obras públicas, construcción, inversión en telecom. e infra.

La inversión en Alquiler permite beneficiarse del ciclo económico en España. España es una de las economías europeas con mayor crecimiento presente y futuro.

3) Alquiler – Modelo de negocio

Compañía de referencia en el renting flexible







Servicios

-  Flota de 6.724 vehículos industriales y turismos
-  Customización del vehículo
-  3.500 talleres y 10 propios
-  Servicio de geolocalización
-  12 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** – 12 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



Compañía española de referencia en gestión de flotas y movilidad corporativa; cuenta con una oferta integral de soluciones en renting flexible para empresas

3) Alquiber – Modelo de negocio (II)

Operativa y claves del negocio

Evolución del ciclo de vida de un vehículo en Alquiber

Compra

- 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

- 1 Periodo mínimo de alquiler de 3 meses y máximo de 60 meses
- 2 Vehículos nuevos para periodos superiores a 18 meses y vehículos mayoritariamente usados para periodos inferiores
- 3 +400 vehículos de stock permanente para atender entregas inmediatas
- 4 Revisión de los contratos anualmente si hay modificaciones relevantes
- 5 Alquiber Track – ubicación exacta de vehículos

Venta

- 1 Venta óptima entre 42 y 48 meses – depende de vehículo
- 2 Venta externalizada – profesionales y concesionarios de ocasión
- 3 Demanda y precios de vehículos de segunda mano estables en los últimos años
- 4 Factura y cobro antes de entrega – evita morosidad

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 Seguimiento y mantenimiento propio de los vehículos
- 11 Ratio de ocupación alto (>90%)
- 12 Gestión de la antigüedad de la flota – punto óptimo de venta
- 13 Mantenimiento propio
- 14 Venta a profesionales, no minorista – menor rentabilidad, menores costes e incertidumbre

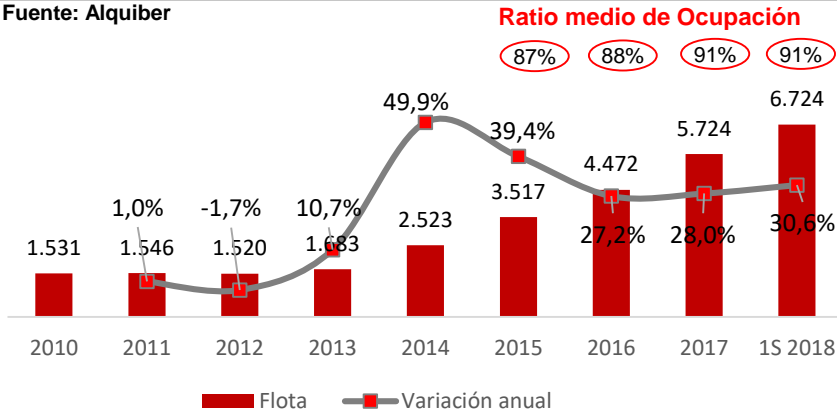
El éxito de Alquiber está en la centralización de las tomas de decisión para cada una de las fases relevantes del producto: compra, alquiler y venta

3) Alquiber – Modelo de negocio (III)

Crecimiento de la flota

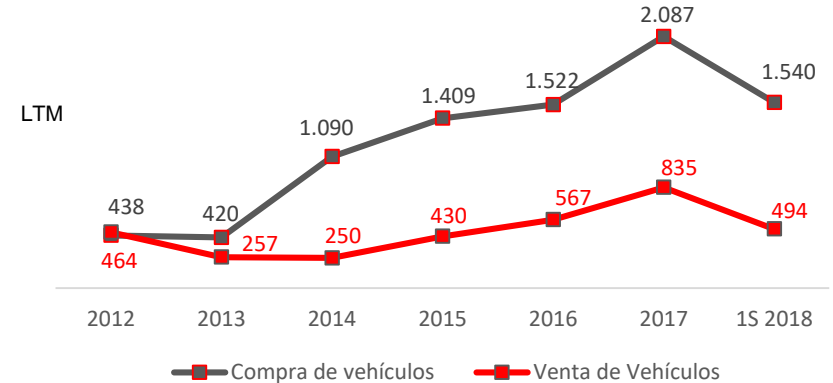
Evolución de la flota

Fuente: Alquiber



Número de vehículos comprados y vendidos

Fuente: Alquiber



Consideraciones

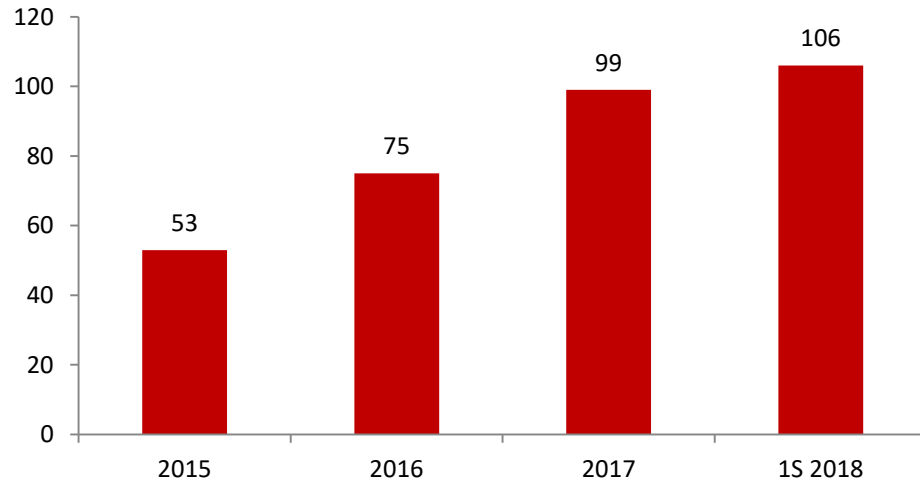
- 1. **Crecimientos de flota por encima de mercado** (>25% anual).
- 2. **Edad media de venta** de vehículos: 44 meses.
- 3. **Incremento del precio de compra** apoyado por la adquisición de camiones, y vehículos con mayores prestaciones y valor añadido.
- 4. Importante negociación de precio en compra de vehículos a marcas por volumen y dimensión.
- 5. **Ratio de ocupación medio de la flota del 91%** - generalmente baja en agosto y diciembre; crece el resto de los meses.
- 6. **Morosidad histórica por debajo del 0,6%**.

Crecimiento de la flota por encima de la media del mercado, destacando por vehículos más industriales y de valor añadido y por lo tanto mejores márgenes

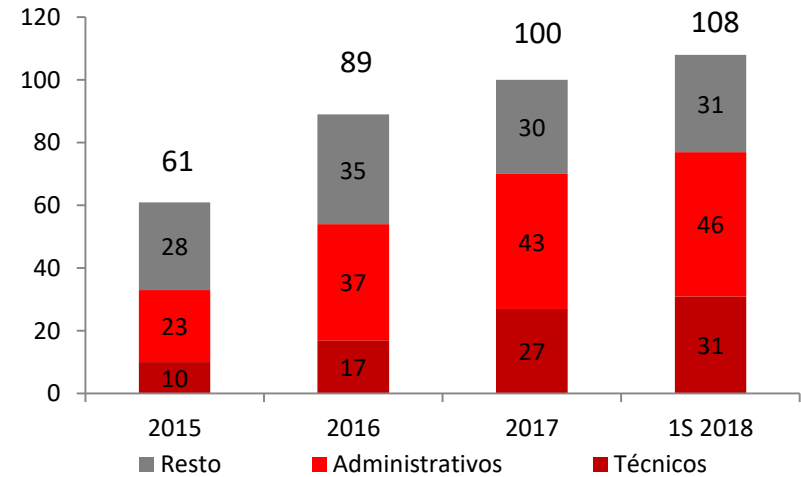
3) Alquiber – Modelo de Negocio

Otros KPI's de Alquiber

Plantilla media



Plantilla por categorías



3) Alquiber – Modelo de negocio

Estrategia de crecimiento

1

Crecimiento orgánico



Financiar el incremento de la flota para cubrir las necesidades del mercado y de sus clientes



Financiar la apertura de nuevas delegaciones – ubicaciones ya identificadas



Acceso a mayores licitaciones y concursos públicos

2

Crecimiento inorgánico



Potencial operación corporativa para consolidar una zona geográfica o producto

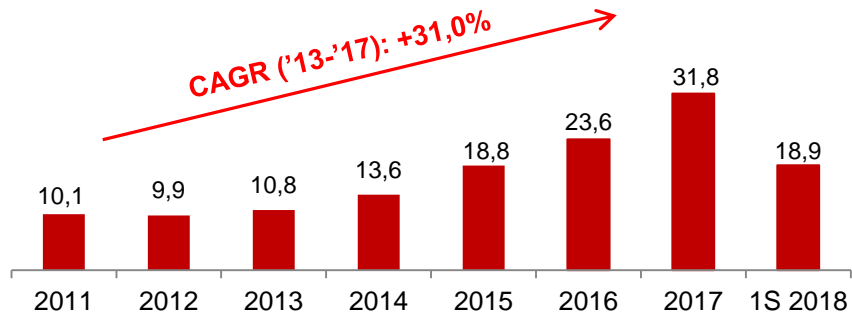


El objetivo final de Alquiber es posicionarse como la compañía líder en gestión de flotas industriales con mayor número de vehículos y presencia en toda la geografía española

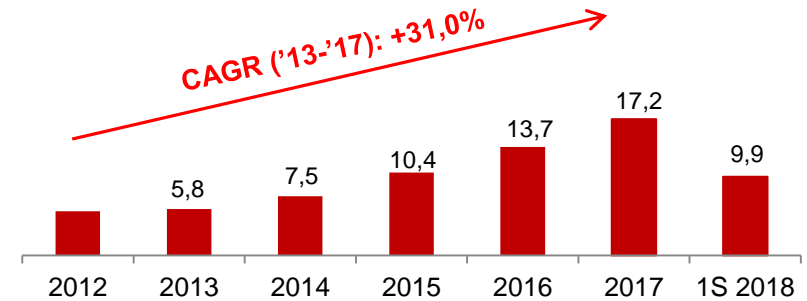
4) Alquiber – Principales datos financieros

Pérdidas y Ganancias

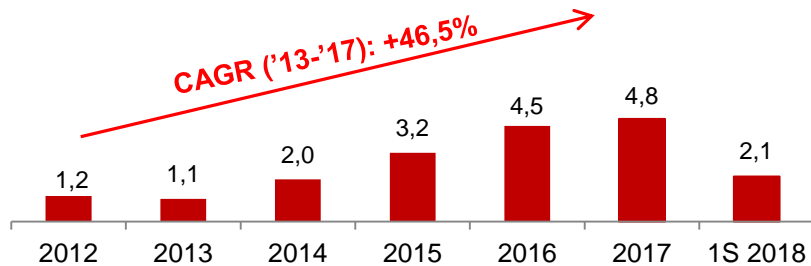
Ingresos (€ Mn)



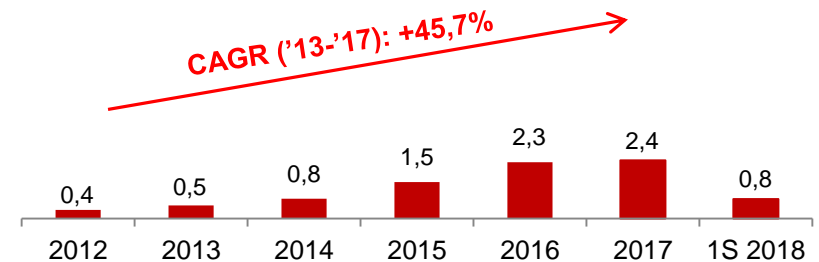
EBITDA (€ Mn)



EBIT (€ Mn)



Beneficio Neto (€ Mn)

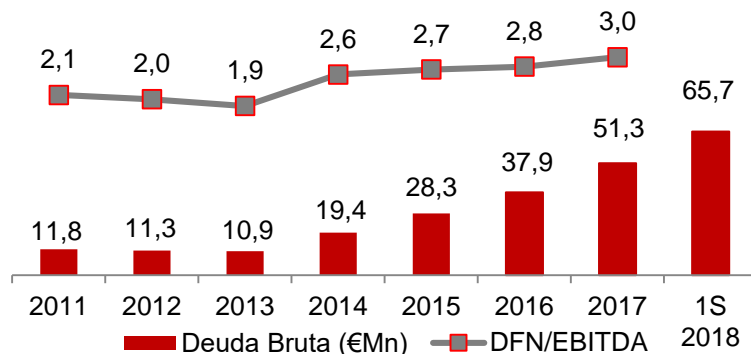


Crecimientos anuales ponderados >30% hasta el 2017 en facturación, EBITDA, EBIT y beneficio neto

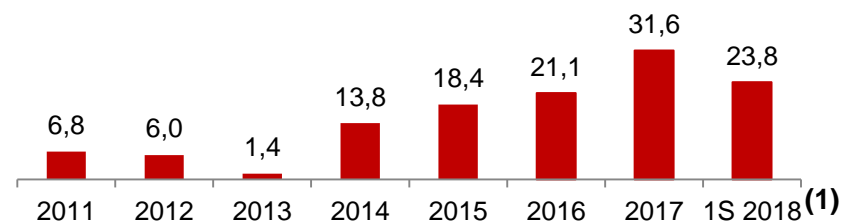
4) Alquiber - Principales datos financieros

Principales partidas de Balance

Deuda (€ Mn)



Inversión (Mn €)



Consideraciones

- 🔗 **Apalancamiento DFN/EBITDA** en línea con la media del sector entre 2,5x – 3,5x
- 🔗 **Amortización de deuda y liberación de líneas** de crédito/leasing financiero para la adquisición de nuevos vehículos
- 🔗 En periodos de **crecimiento requiere de apalancamiento adicional**, frente a aumentos de liquidez en periodos de menor crecimiento (venta de vehículos)
- 🔗 Desde 2015 la política de **dividendo** establecida en el **20%** del resultado neto del ejercicio

**Inversiones relevantes en periodos de crecimiento de la Compañía
Compañía en crecimiento con política de retribución a los accionistas**

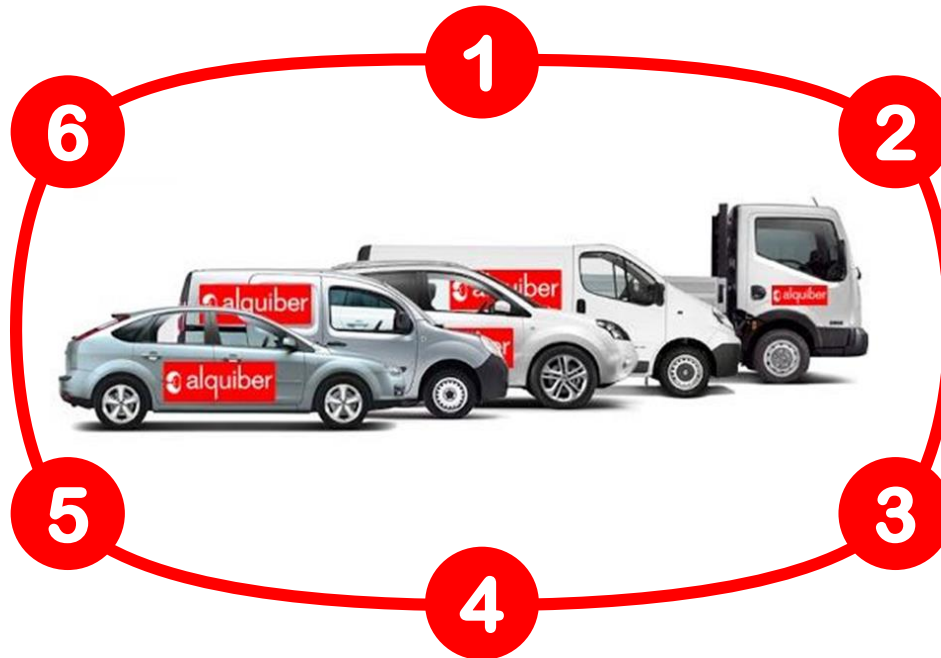
5) ¿Por qué invertir en Alquiber?

Principales atractivos a la inversión

Compañía de renting flexible de referencia a nivel nacional en gestión de flotas y movilidad corporativa

Equipo directivo con amplia experiencia +40 años, y comprometido a largo plazo

Producto y servicio diferenciado a la competencia.



Sólida posición financiera con márgenes estables y constante crecimiento

Amplia diversificación por cliente y producto; con alta fidelidad >75%

Sector con perspectivas de crecimiento y consolidación

• **E-mail:** inversores@alquiber.es

• **Teléfono:** (+34) 654105955

• **Páginas web:**

www.alquiber.es/inversoresyaccionistas

www.mab.es/cotizaciones/alquiber



Muchas gracias !