



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

Fuenlabrada, 24 de mayo de 2022

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 227 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 del segmento BME Growth de BME MTF Equity, ponemos en conocimiento del mercado la siguiente:

## **Otra Información Relevante**

Durante el día de hoy tendrá lugar la presentación en el ámbito del Foro Medcap 2022. En la presentación ha participado D<sup>a</sup> Marianela Acebes Moreno (CEO) y D. José Ramón Calvo Criado (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

# FORO MEDCAP 2022



Mayo 2022



# 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 periodo enero-diciembre 2021 ha sido objeto de una auditoría completa por parte del auditor de la Sociedad BDO..

# Ponentes



**José Ramón Calvo**  
*Director General Corporativo*  
*Alquiber*

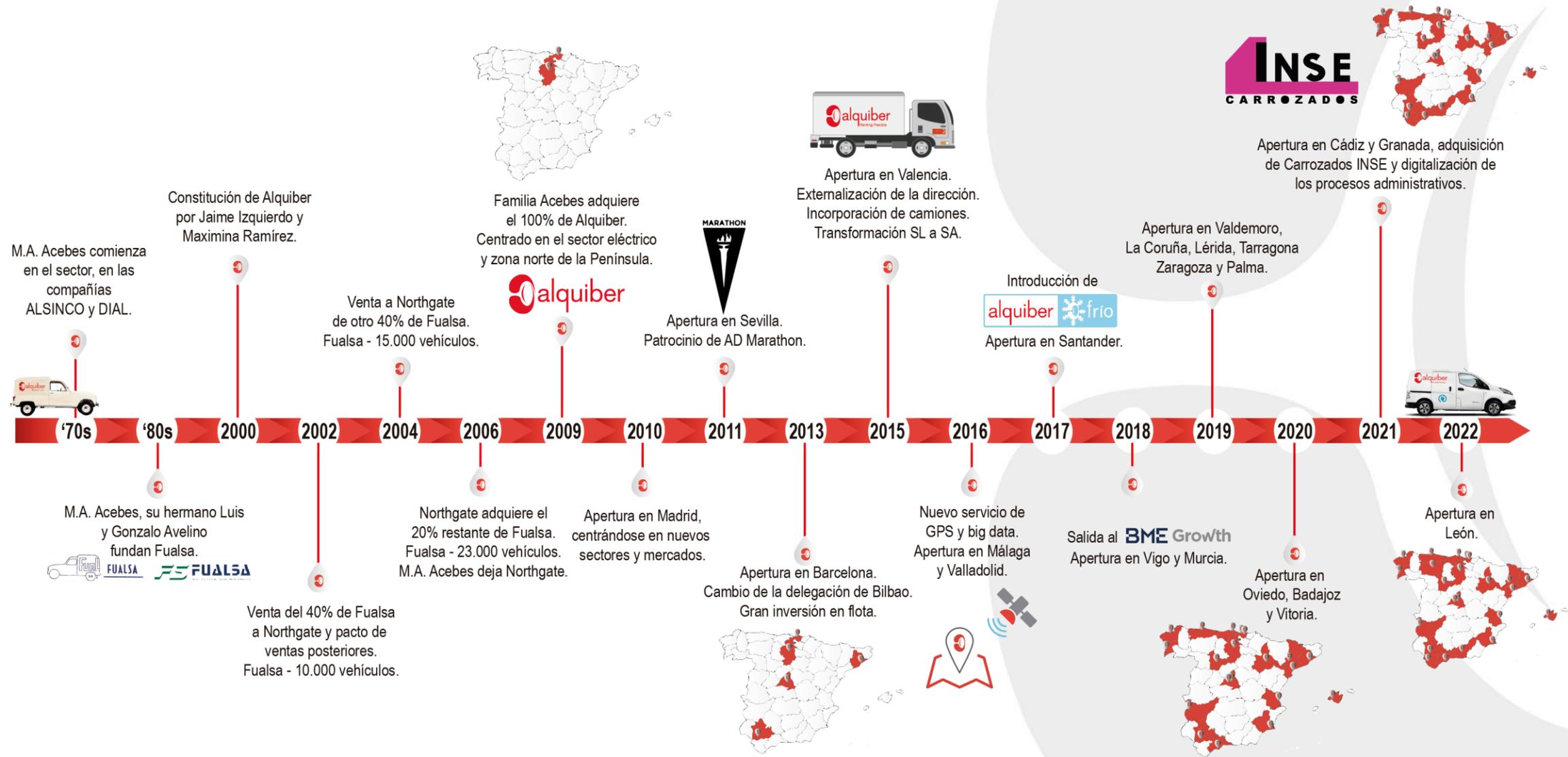


**Marianela Acebes**  
*CEO*  
*Alquiber*

# Índice

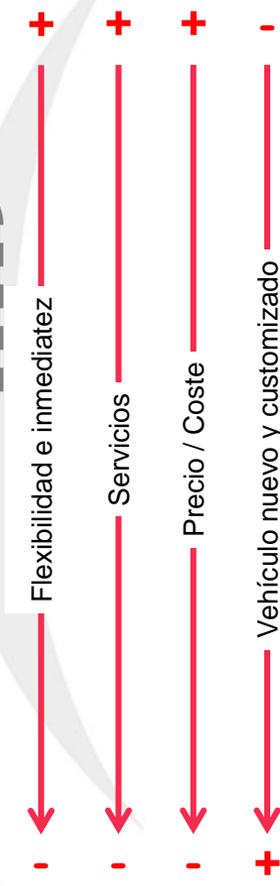
1. **Introducción a Alquiler**
2. **El sector del renting**
3. **Modelo de negocio**
4. **Estrategia de crecimiento**
5. **Resultados 2021**
6. **Inversores y Accionistas**
7. **Responsabilidad Social Corporativa**
8. **Contacto Accionistas e Inversores**

# Introducción a Alquiler - Historia de éxito



# El mercado del renting flexible (I) - Principales características y tendencias de la industria

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



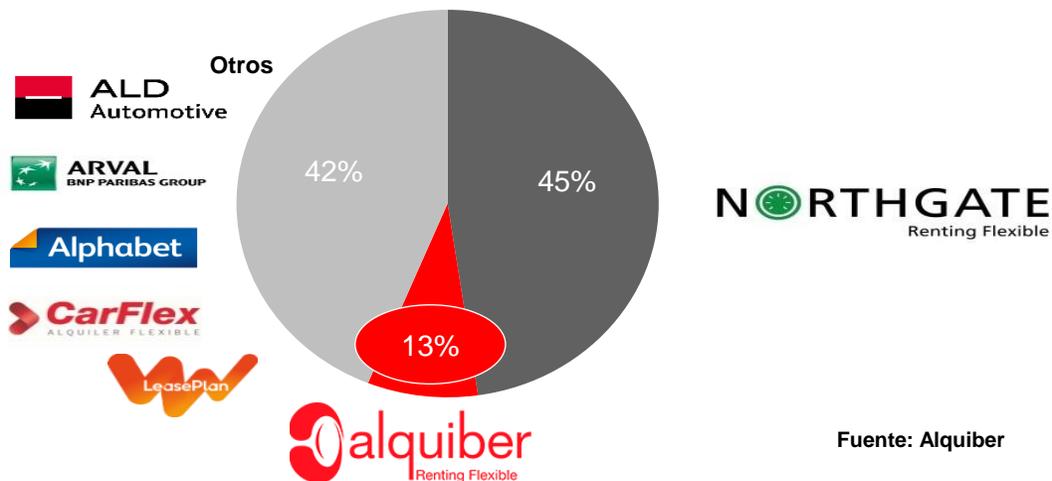
**El renting flexible se está consolidando como la opción elegida por empresas y autónomos por:**  
 1) mantiene activos fuera de balance; 2) pago por el uso real; 3) duración flexible; 4) todo incluido

# El mercado del renting flexible (II) Evolución del sector – tamaño y principales jugadores

## Evolución y tamaño del mercado del renting

- El parque de vehículos en renting, al cierre del primer trimestre de 2022, se eleva a 805.427 vehículos y aumenta un 8,46% sobre el primer trimestre de 2021
- Hay 249.275 clientes de renting, un 8,29% más que en el primer trimestre de 2021
- La facturación se cifra en 1.601,70 millones de euros, un 0,90% menos que en el primer trimestre de 2021
- El renting tiene un peso en las matriculaciones totales del 23,46%, frente al 21,95%, en el mismo periodo de 2021
- El 25,37% de los vehículos matriculados por el renting en el primer trimestre de 2021 salieron de una fábrica española, frente al 20,74%, del resto de matriculaciones, excluido el renting

## Estimación cuota de mercado renting flexible



## Mercado con alta actividad corporativa

Comprador	Adquirida	Segmento	Año
ALD Automotive	Reflex Renting Flexible	Renting	2018
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
Alphabet	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

# Modelo de Negocio – Diferenciación y refuerzo de áreas clave

## Servicios

-  Flota de 13.228 vehículos industriales (90%)
-  Customización del vehículo
- 3.500 talleres** 3.500 talleres concertados y 22 propios
-  Servicio de geolocalización
-  23 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** - 23 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 del área de customización con la adquisición de Carrozados Industriales en 2021**

# Modelo de Negocio – Sostenibilidad a largo plazo

Crecimiento rentable con fuerte generación de caja y balance sólido

- **Crecimientos de flota de doble dígito sostenido.**
- **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:** 0,34% en 2020 y 0,26% en 2021.
- **Ratio de endeudamiento estable entre x2,5-3,0 EBITDA.**
- **Se mantiene la fuerte generación de Flujo de Caja Neto.**

# Modelo de Negocio - Gobierno Corporativo

## Consejo de Administración

Consejero	Tipo	Nombramiento
Miguel Ángel Acebes Acebes - <b>Vocal Comité Auditoría -</b>	Consejero Dominical	25/06/2020
Marianela Acebes Moreno	Consejero Ejecutivo	25/06/2020
José Ramón Calvo Criado	Consejero Ejecutivo	12/05/2021
Jaime Izquierdo Martín	Consejero Dominical	01/09/2016
Alfonso Martín Muncharaz - <b>Presidente Comité Auditoría -</b>	Consejero Independiente	01/09/2016
Jesús Carlos Jiménez López (Solopa, S.L.U.)	Consejero Dominical	01/09/2016
Raquel Fernández Serrano	Secretaria no Consejera	23/07/2020
Eduardo Ajuria Fernández - <b>Vocal Comité Auditoría -</b>	Consejero Independiente	01/06/2018

- En la próxima Junta General de Accionistas convocada para el 9 de junio de 2022 está prevista la renovación de Alfonso Martín Muncharaz y Jesús Carlos Jiménez López (Solopa).

# Estrategia de crecimiento – 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
- 1 Marcas: Citroën, Volkswagen, Opel, Toyota, o Renault
- 1 Determinar el volumen de compra de vehículos
- 1 Negociación de precios
- 1 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
- 1 +600 vehículos de stock permanente para atender entregas inmediatas
- 1 Revisión de los contratos anualmente si hay modificaciones relevantes
- 1 Alquiler Track – ubicación exacta de vehículos
- 1 Alquileres vía web

### Vender a buen precio

- 1 Venta óptima dependiendo del vehículo
- 1 Venta a profesionales y particulares.
- 1 Demanda y precios de vehículos de segunda mano estables en los últimos años
- 1 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
- 1 Logística y previsión del volumen de compra
- 1 Marcas y vehículos *premium*
- 1 Customización según necesidades del cliente y futuros usos de otros clientes
- 1 Disponibilidad inmediata de vehículos
- 1 Análisis de la calidad crediticia del cliente
- 1 Gestión del uso y necesidades de la flota
- 1 Asesoramiento en flotas de vehículos
- 1 Cercanía – delegaciones propias
- 1 Ratio de ocupación alto (>90%)
- 1 Gestión de la antigüedad de la flota – punto óptimo de venta
- 1 Mantenimiento propio
- 1 Mayor rentabilidad por venta en nuevos canales

# Estrategia de crecimiento – Apertura de delegaciones

Bilbao



Coruña



Vigo



Santander



Burgos



Vitoria



Granada



Tarragona



Valladolid



Fuenlabrada



Valdemoro



Oviedo



Badajoz



Sevilla



Palma



Málaga



Lérida



Barcelona



Cádiz



Oficinas Centrales (Fuenlabrada – Madrid)



+1 posterior al cierre (León: enero 22 )



Valencia



Zaragoza



Murcia



# Resultados 2021 - Resumen ejecutivo

**#1**

**Incremento sostenido de los indicadores de actividad en todo el ejercicio**

## NEGOCIO

### FLOTA DE VEHÍCULOS

**13.228**

+27% vs. 2020

### OCUPACIÓN MEDIA

90,5% vs. 89,8% 2020

### DELEGACIONES COMERCIALES

**22**

+2 vs. 2020

**23**

a abril 2022

**#2**

**Sin impacto en resultados del entorno complejo para los fabricantes de vehículos**

## RESULTADOS

**CIFRA DE NEGOCIO**  
**76 millones de euros**

+29% vs. 2020

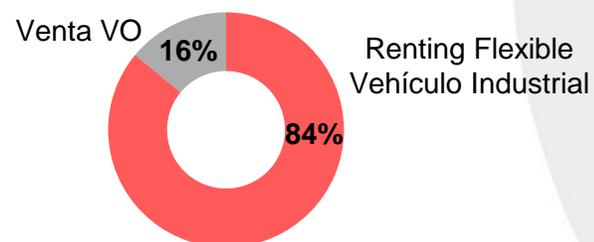
**EBITDA**  
**41 millones de euros**

+24% vs. 2020

**MARGEN EBITDA**  
**54%**

-2% vs. 2020

### CONTRIBUCIÓN A LAS VENTAS



**#3**

**Con generación de caja por encima del crecimiento para continuar invirtiendo**

## CASH FLOW – INVERSIÓN

### FLUJO DE CAJA NETO

**87 millones de euros**

+31% vs. 2020

### CAPEX

74 M€ vs 46 M€ 2021

- Apertura sede en Cádiz y Granada
- Adquisición Carrozados INSE
- Adquisición Flota 2021 y 2022

# Resultados 2021 - Indicadores de actividad

<i>nº de vehículos</i>	<b>Ene-Dic 2020</b>	<b>Ene-Dic 2021</b>	<b>Variación</b>
<b>Flota neta</b>	1.386	2.834	<b>104,47%</b>
<b>Flota 31/12</b>	10.394	13.228	<b>27,27%</b>

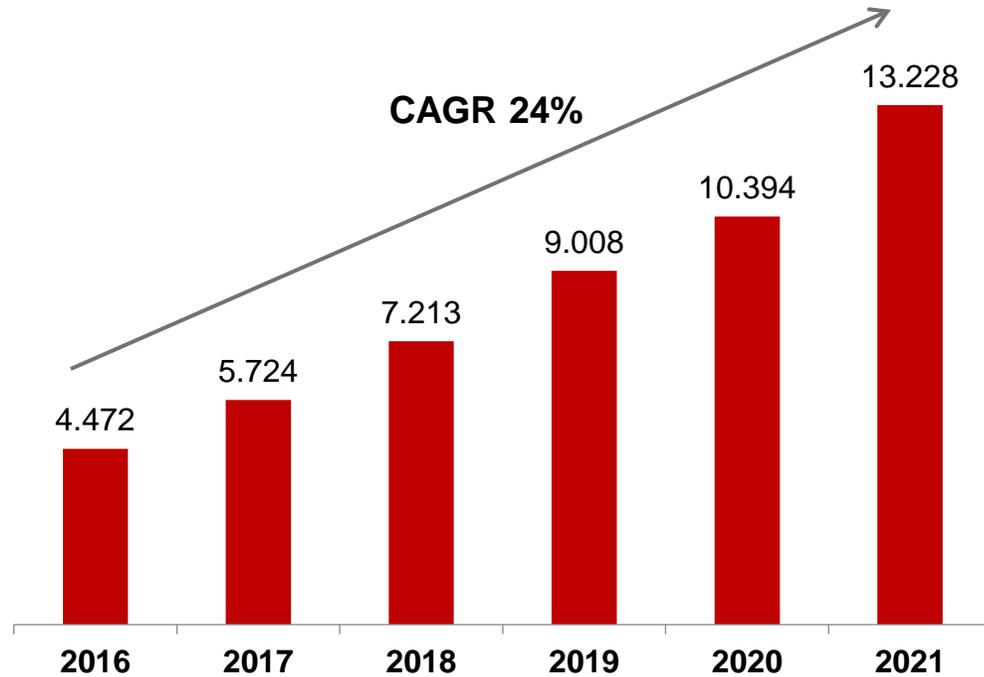
<i>(cifras en miles €)</i>	<b>Ene-Dic 2020</b>	<b>Ene-Dic 2021</b>	<b>Variación</b>
<b>Precio medio de compra</b>	16.131	16.229	<b>0,61%</b>
<b>Precio medio de venta</b>	6.185	7.226	<b>16,82%</b>
<b>Ocupación media</b>	89,81%	90,48%	<b>0,75%</b>

	<b>Ene-Dic 2020</b>	<b>Ene-Dic 2021</b>	<b>Variación</b>
<b>Nº sedes comerciales</b>	20	22	<b>10,00%</b>

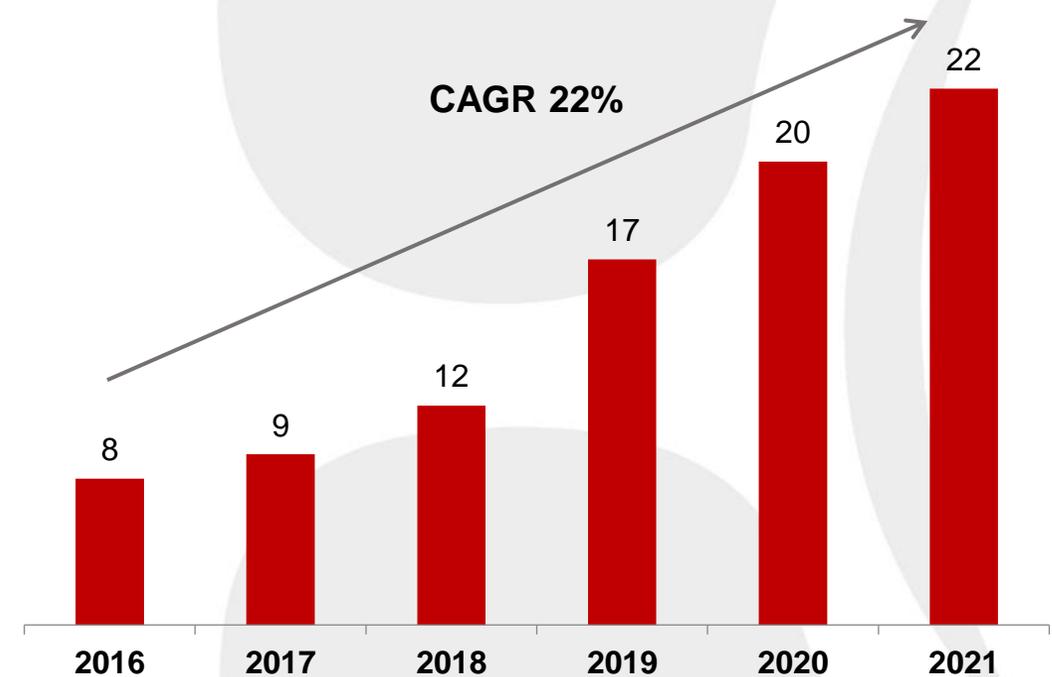
- A lo largo del año la demanda de renting flexible continuó creciendo mes a mes, con un aumento acumulado de la flota al cierre de diciembre cercana al 28%, el cual refleja también la continuación de la previsión por el entorno actual de los suministros industriales a nivel mundial iniciada en el primer semestre.
- La ocupación media de la flota se mantiene al igual que la primera mitad del año por encima del 90%.
- La correcta gestión realizada por la compañía permite:
  - Moderar el precio medio de compra significativamente tras la subida en el segundo semestre del 2020 del 6,5%.
  - Incrementar el precio medio de venta a diciembre en un significativo 16,82%.

# Resultados 2021 - Indicadores de actividad

## Flota de vehículos



## Apertura de sedes



- A pesar del impacto económico y la incertidumbre que las sucesivas oleadas de la pandemia han generado en nuestro entorno, Alquiber ha conseguido reforzar su posición y actividad en el sector del renting flexible de vehículos industriales, gracias al crecimiento y optimización de la ocupación de su flota (por encima del 90%) que se apoya en su estrategia de expansión geográfica y proximidad a los clientes.
- Todo ello a pesar de las restricciones y limitaciones generalizadas para la compra de vehículos, consecuencia de las dificultades de logística y suministro que han sufrido los fabricantes de vehículos, Alquiber ha sabido superar sus objetivos de compra.

# Resultados 2021 - Cuenta de Resultados resumida

(cifras en miles €)

	Ene-Dic 2020	Ene-Dic 2021	Variación
<b>Ingresos</b>	58.933	76.085	<b>29,10%</b>
<b>Ingresos Alquileres</b>	50.411	63.805	<b>26,57%</b>
<b>Ingresos Vehículo de Ocasión</b>	8.522	12.280	<b>44,10%</b>
<b>EBITDA</b>	32.737	40.687	<b>24,29%</b>
<b>Gastos Financieros</b>	2.627	3.116	<b>18,60%</b>
<b>Beneficio Neto</b>	2.446	4.672	<b>90,96%</b>

## Área Renting Flexible (84 % de las ventas)

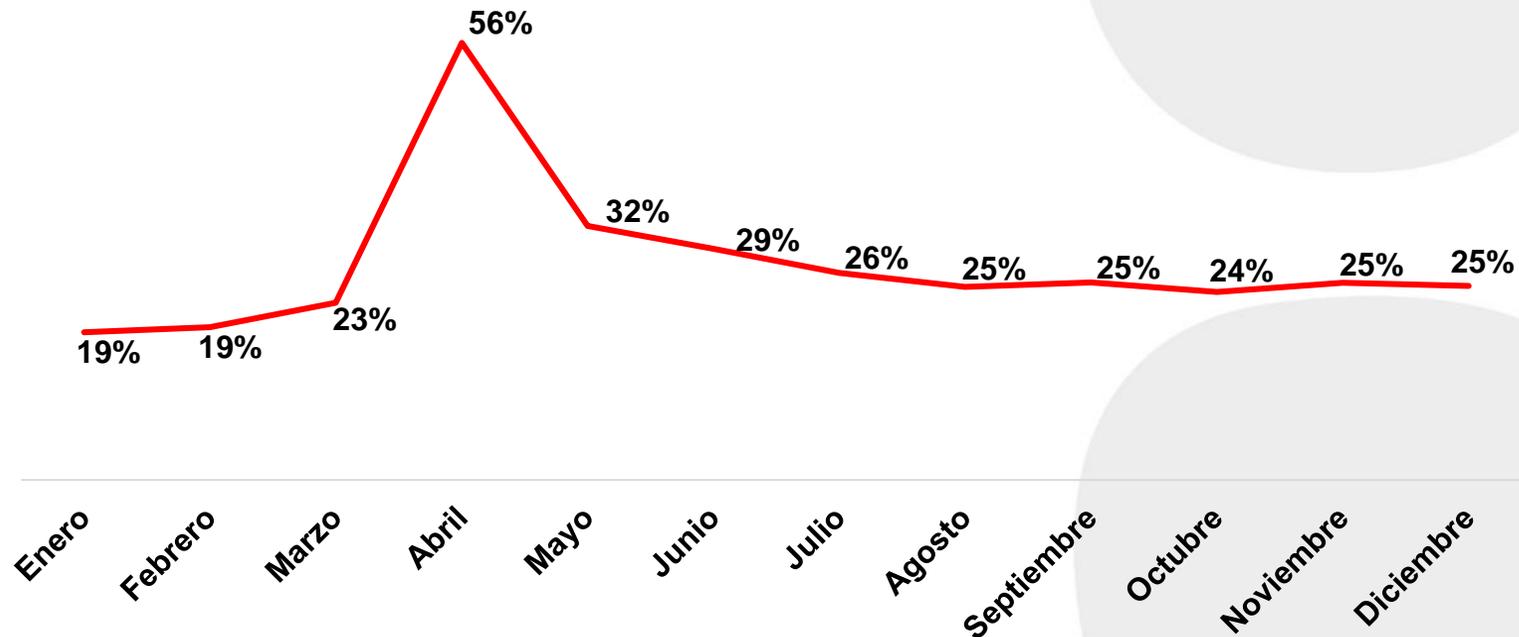
- El buen comportamiento de la actividad de Renting Flexible se mantiene en la segunda mitad del 2021 por tercer semestre consecutivo, tras el inicio de la recuperación del nivel de ingresos a partir del mes de mayo del 2020.
- El aumento de ingresos cercano al 27% viene explicado por el importante aumento de la demanda de vehículos industriales en clientes antiguos y nuevos en un entorno de incertidumbre, así como por el buen funcionamiento de las sedes que la compañía incorporó 2020: Oviedo, Badajoz y Vitoria.

## Área Venta de Vehículo Ocasión (16 % de las ventas)

- El aumento del 44% de los ingresos respecto al pasado año es consecuencia de la disminución de la facturación durante los meses de confinamiento del pasado ejercicio (primer semestre de 2020) y una fuerte demanda de vehículos de segunda mano durante el segundo semestre del 2021 impulsada por los problemas a nivel global en la adquisición de suministros y el consecuente retraso en la entrega de vehículos nuevos en el mercado.

# Resultados 2021 - Cuenta de Resultados resumida

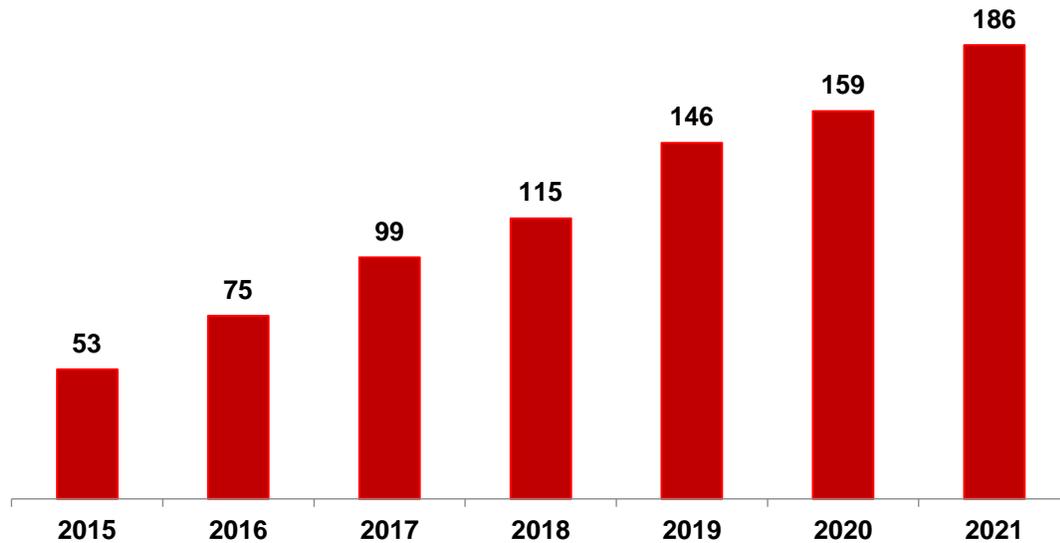
Evolución mensual de los ingresos de Renting Flexible 2021 vs. 2020



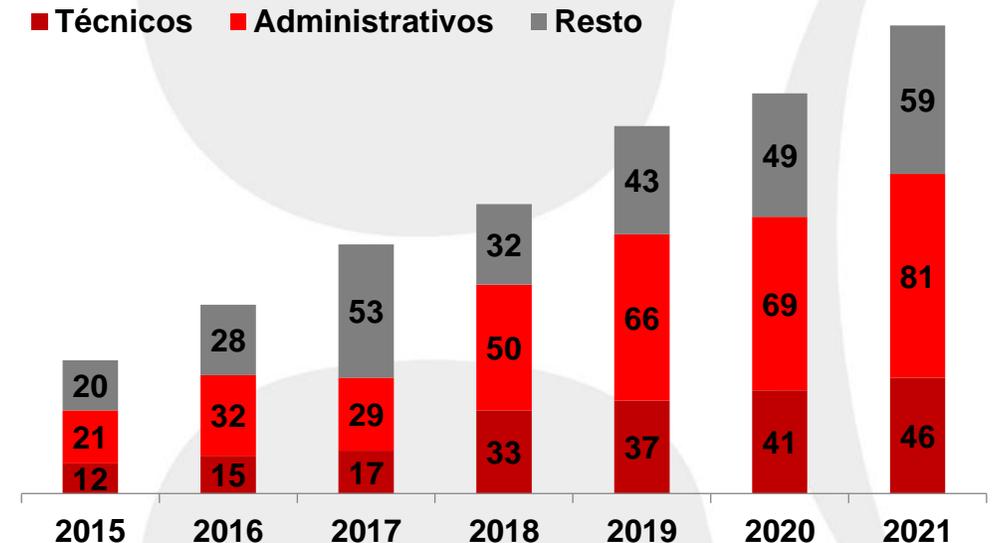
- El gráfico comparativo de evolución mensual de los ingresos por alquileres muestra el impacto del confinamiento en los meses de marzo-mayo del 2020, así como la calidad del modelo de negocio de Alquiber y la correcta gestión realizada en un entorno post Covid a partir de septiembre.

# Resultados 2021 - Cuenta de Resultados resumida

## Plantilla media



## Plantilla por categorías a 31 Dic.2021



- En lo referente al equipo humano, cabe destacar que en el 2021 Alquiber, al igual que en el ejercicio 2020, no realizó ningún ERTE. La compañía ha mantenido todas las sedes abiertas en el primer y segundo semestre del año, procurando garantizar sus servicios al alto porcentaje de empresas de sectores esenciales que forman parte de su cartera de clientes.
- El mantenimiento durante el ejercicio 2021 de importantes tasas de crecimiento tras el arranque de la recuperación en la actividad iniciado en mayo del 2020, se ha acompañado de un significativo aumento de la plantilla media de empleados, con un incremento del 17% en el 2021 respecto al año anterior.

# Resultados 2021 - 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 de dudoso cobro y el 100% de la deuda de clientes con antigüedad superior a seis meses. A cierre de diciembre el ratio de insolvencia mejora respecto al ejercicio anterior (0,26% frente al 0,34% al de 2020).
- Los **Gastos Financieros** crecen un 18%, muy por debajo del crecimiento de ingresos del 29% y continúa la mejora en las condiciones de financiación, lo cual permite seguir mejorando el ratio de Gastos Financieros respecto a los Ingresos (4,095% en 2021 vs. 4,457% en 2020).
- El impulso de las ventas y EBITDA junto con la correcta gestión de los Gastos Financieros resulta en un **Beneficio Neto** de casi el doble que el del ejercicio anterior, hasta los 4,7M €. Manteniendo el 100% de la estructura, los gastos de explotación, las amortizaciones asociadas al importante aumento de la flota y la apertura de sedes durante el ejercicio.

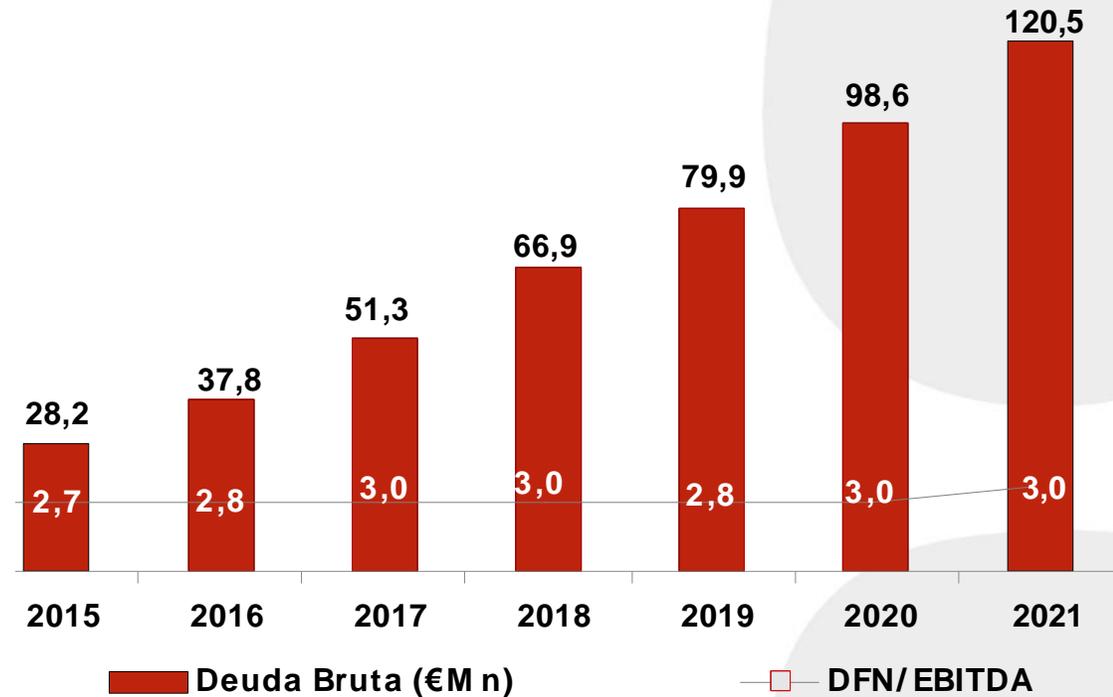
# Resultados 2021 - Balance resumido

<i>(cifras en miles €)</i>	<b>dic-20</b>	<b>dic-21</b>	<b>Variación</b>
<b>FFPP</b>	25.285	29.223	<b>15,57%</b>
<b>Deuda Financiera Neta</b>	88.899	120.532	<b>35,58%</b>

<i>(cifras en miles €)</i>	<b>Ene-Dic 2020</b>	<b>Ene-Dic 2021</b>	<b>Variación</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	66.592	87.445	<b>31,31%</b>
<b>Capex</b>	45.531	73.689	<b>61,85%</b>
<b>FCN/Capex</b>	1,46	1,19	<b>-18,86%</b>

- La mejora de los Fondos Propios y el Flujo de Caja Neto muestran la aceleración de la actividad en el ejercicio.
- La evolución del Capex y la deuda Financiera Neta reflejan por un lado la mayor adquisición de vehículos que la compañía ha llevado a cabo en el 2021 en el entorno de falta de suministros e importantes retrasos en la entrega de vehículos y por otro el menor nivel de adquisiciones en el 2020, y más concretamente en la primera mitad, debido al efecto del confinamiento en los niveles de actividad e inversión. El múltiplo de Deuda Financiera Neta /EBITDA se sitúa en 2,96 veces.

# Resultados 2021 - Balance resumido – Deuda Financiera



- La Deuda Financiera Neta se incrementa con respecto al mismo periodo de 2020, principalmente por una mayor adquisición de vehículos. Debemos tener en cuenta que, en el primer semestre de 2020, con motivo de la declaración de estado de emergencia provocado por la Covid-19, se registra una reducción tanto en la facturación, como en las adquisiciones de Capex, lo cual incide en este punto al ir íntimamente relacionado con la Deuda Financiera.
- El pool bancario se mantiene en el mismo número de entidades y está compuesto por las principales bancos y financieras de nuestro país. La compañía continúa su política de vigilancia para evitar una alta concentración para minimizar riesgos, así como una estricta política de calificación crediticia de sus clientes.

# Inversores y Accionistas

## Página web Corporativa

La compañía apuesta por la transparencia y la accesibilidad del usuario del ámbito bursátil y financiero. 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 de capitales.

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



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



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

Atención personalizada a través del correo de [inversores@alquiber.es](mailto:inversores@alquiber.es) para todo tipo inversor, bien sea individual, cualificado o institucional.

ANÁLISIS FUNDAMENTAL ALQUIBER

### **ALQUIBER, potencial por negocio, por crecimiento y por múltiplos**

Alquiber está consiguiendo buenos resultados gracias a una cartera de clientes de calidad, gracias a su vez a la calidad de su servicio y una mayor demanda para el renting de vehículos industriales. Alquiber quiere centralizar su crecimiento en el ámbito nacional a través de nuevas sedes y capturar cuota de mercado gracias al modelo de negocio de proximidad y servicio con el cliente único de Alquiber en el sector. Analizamos cuentas, perspectivas, remuneración al accionista, valoración y recomendación para los títulos de Alquiber.

# Inversores y Accionistas

## Aumento de la cobertura de analistas

Desde su salida al BME Growth de Alquiber en julio de 2018 el departamento de análisis de **Bankinter** cubre la compañía, con informes y notas semestrales a raíz de la publicación de los Resultados de la compañía. Dichos informes están disponibles en abierto en su área de broker de la banca online tanto para los clientes de Bankinter como para cualquier inversor:

[https://broker.bankinter.com/www/es-es/cgi/broker+binarios?secc=PVAL&subs=NOIB&nombre=ALQ%20\\_11042022.pdf](https://broker.bankinter.com/www/es-es/cgi/broker+binarios?secc=PVAL&subs=NOIB&nombre=ALQ%20_11042022.pdf)

La compañía cuenta desde el mes de marzo del 2022 la compañía cuenta con una nueva cobertura de análisis de la entidad independiente **Lighthouse**.

El informe de inicio de cobertura de Alquiber fue publicado en español e inglés. Estará accesible (en abierto) en la web de BME Growth, en la web Corporativa de Alquiber (<https://corporate.alquiber.es/>) y en la del Instituto Español de Analistas Financieros.

Adicionalmente Lighthouse lo ha enviado a su lista de distribución: esencialmente fondos de Small&Mid Caps y Family Offices.

El informe se subió asimismo en las plataformas profesionales Bloomberg, Refinitiv (antiguo Thomson Reuters), Factset y Capital IQ. El informe es de libre acceso para inversores en estas cuatro plataformas (las de referencia en el mercado).

Todas las futuras notas e informes de Alquiber que publique Lighthouse se publicarán de esta misma manera.

# Responsabilidad Social Corporativa – Medio Ambiente

- Sistema de Gestión Ambiental basado en la norma UNE-EN ISO 14001
- Flota: a cierre de 2021 el 7,77% del total de la flota de combustibles alternativos. Aumento de la flota con distintivos ECO al 7,11%, y de las CERO hasta un 0,7% del total de flota.
- Plantación de más de 4000 árboles en Santa Cruz de Boedo (Palencia): reducción de CO<sub>2</sub> estimada de casi 600 toneladas por hectárea, lo que supone compensar un total de casi 3.000 toneladas en un periodo de cerca de 40 años.



# Responsabilidad Social Corporativa – Acción Social

- **Patrocinio Club A.D. Marathon**, becas deportivas Alquiler 2020-2021 y movilidad para carreras y campeonatos.
- **Avanza ONG**: Cesión de vehículos para la campaña “Ruta Solidaria 2021”, logística, voluntariado corporativo, campañas navideñas.
- **Emercam**: movilidad, campañas solidarias, donación de alimentos, campaña en La Palma, campañas navideñas.
- **Asociación CaMinus**: cesión de un vehículo PMR para el proyecto CaMinus Monegros
- **Patrocinio Synergy Racing Team**: apuesta por los jóvenes talentos



# Responsabilidad Social Corporativa – Grupos de Interés

## Relación con Inversores y Accionistas

La compañía apuesta por la transparencia y la accesibilidad del usuario del ámbito bursátil y financiero con 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 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.



# 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



## PARA MÁS INFORMACIÓN

Para acceder a todos los comunicados realizados por Alquiber acceda al enlace de la **web corporativa**:

<https://corporate.alquiber.es/inversores-y-accionistas>

### Departamento de Relación con Inversores y Accionistas

Cori Pellicer

E-mail: [inversores@alquiber.es](mailto:inversores@alquiber.es)

Teléfono: 654 105 955

