



**ALQUIBER QUALITY, S.A.**

*(Sociedad constituida en España de acuerdo con la Ley de Sociedades de Capital)*

**Programa de Pagarés ALQUIBER QUALITY 2022**

*Saldo vivo máximo: 30.000.000 €*

**DOCUMENTO BASE INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN DE PAGARÉS AL MERCADO ALTERNATIVO DE RENTA FIJA**

ALQUIBER QUALITY, S.A. ("**Alquiber**" o el "**Emisor**"), sociedad anónima constituida bajo la legislación española con domicilio social en calle del Almendro, 6, 28942 – Fuenlabrada, Madrid, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, en el Tomo 30.044, Folio 39, Sección 8, Hoja M-623.073 y con Código de Identificación Fiscal A-09373861 y código LEI 959800JNSNCHUFTN8P42, solicitará la incorporación de los pagarés (los "**Pagarés**") que se emitan bajo el "*Programa de Pagarés Alquiber Quality 2022*" (el "**Programa**") y de acuerdo con lo previsto en el presente Documento Base Informativo de Incorporación (el "**Documento Base Informativo**") de Pagarés al Mercado Alternativo de Renta Fija ("**MARF**").

MARF es un Sistema Multilateral de Negociación ("**SMN**") y no un mercado regulado, de conformidad con el Real Decreto-ley 21/2017 de 29 de diciembre de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia del mercado de valores. Este Documento Base Informativo es el documento requerido por la Circular 2/2018 de 4 de diciembre, sobre incorporación y exclusión de valores en el MARF (la "**Circular 2/2018**").

Los Pagarés estarán representados mediante anotaciones en cuenta, correspondiendo la llevanza de su registro contable a la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. ("**IBERCLEAR**") junto con sus entidades participantes autorizadas.

**Invertir en los Pagarés conlleva ciertos riesgos.**

**Lea la sección 1 de factores de riesgo de este Documento Base Informativo.**

No se ha llevado a cabo ninguna acción en ninguna jurisdicción a fin de permitir una oferta pública de los Pagarés o de permitir la posesión o distribución del Documento Base Informativo o de cualquier otro material de oferta donde sea requerida actuación para tal propósito. Este Documento Base Informativo no ha de ser distribuido, directa o indirectamente, en ninguna jurisdicción en la que tal distribución suponga una oferta pública de valores que requiera actuación para tal propósito. En particular, este Documento Base Informativo no constituye un folleto informativo aprobado y registrado en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (la "**CNMV**") y la emisión de los Pagarés que se emitan bajo el programa no constituye una oferta pública que requiera la publicación de un folleto de conformidad con lo previsto en el Reglamento (UE) 2017/1129 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores en un mercado regulado (el "**Reglamento 2017/1129**") y en el artículo 34 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 4 de octubre (la "**Ley del Mercado de Valores**").

El MARF no ha efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con este Documento Base Informativo, ni sobre el contenido de la documentación e información aportada por el Emisor en cumplimiento de la Circular 2/2018.

Los Pagarés que se emitan bajo el Programa se dirigirán exclusivamente a inversores cualificados, tal y como estos se definen en el artículo 2, apartado e) del Reglamento 2017/1129 y en el artículo 39 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, por el que se desarrolla parcialmente la Ley del Mercado de Valores, en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción y del folleto exigible a tales efectos, así como a clientes profesionales, de acuerdo con lo previsto en el artículo 205.1 de la Ley del Mercado de Valores.

**ENTIDAD COLABORADORA, AGENTE DE PAGOS Y ASESOR REGISTRADO**  
Banca March, S.A.

La fecha de este Documento Base Informativo es 20 de junio de 2022.

## INFORMACIÓN IMPORTANTE

Un potencial inversor no debería basar su decisión de inversión en información distinta a la que se contiene en el presente Documento Base Informativo.

La Entidad Colaboradora (tal y como este término se define más adelante) no asume ninguna responsabilidad por el contenido del presente Documento Base Informativo. La Entidad Colaboradora ha suscrito con el Emisor un contrato de colaboración para la colocación de los Pagarés sin asumir ningún compromiso de aseguramiento de los Pagarés, sin perjuicio de que la Entidad Colaboradora podrá adquirir, en nombre propio o de terceros, una parte o la totalidad de los Pagarés emitidos en cada momento al amparo del Programa.

**NO SE HA LLEVADO A CABO NINGUNA ACCIÓN EN NINGUNA JURISDICCIÓN A FIN DE PERMITIR UNA OFERTA PÚBLICA DE LOS PAGARÉS O LA POSESIÓN O DISTRIBUCIÓN DEL DOCUMENTO BASE INFORMATIVO O DE CUALQUIER OTRO MATERIAL DE OFERTA EN NINGÚN PAÍS O JURISDICCIÓN DONDE SEA REQUERIDA ACTUACIÓN PARA TAL PROPÓSITO. EL PRESENTE DOCUMENTO BASE INFORMATIVO NO HA DE SER DISTRIBUIDO, DIRECTA O INDIRECTAMENTE, EN NINGUNA JURISDICCIÓN EN LA QUE TAL DISTRIBUCIÓN SUPONGA UNA OFERTA PÚBLICA DE VALORES QUE REQUIERA ACTUACIÓN PARA TAL PROPÓSITO. ESTE DOCUMENTO BASE INFORMATIVO NO ES UNA OFERTA PÚBLICA DE VENTA DE VALORES NI LA SOLICITUD DE UNA OFERTA PÚBLICA DE COMPRA DE VALORES, NI SE VA A REALIZAR NINGUNA OFERTA DE VALORES EN NINGUNA JURISDICCIÓN EN LA QUE DICHA OFERTA O VENTA SEA CONSIDERADA CONTRARIA A LA LEGISLACIÓN APLICABLE.**

## NORMAS EN MATERIA DE GOBERNANZA DE PRODUCTO CONFORME A MiFID

### EL MERCADO DESTINATARIO SERÁ ÚNICAMENTE CONTRAPARTES ELEGIBLES Y CLIENTES PROFESIONALES

Exclusivamente a los efectos del proceso de aprobación del producto que ha de llevar a cabo cada productor, tras la evaluación del mercado destinatario de los Pagarés se ha llegado a la conclusión de que: (i) el mercado destinatario de los Pagarés son únicamente "*contrapartes elegibles*" y "*clientes profesionales*", según la definición atribuida a cada una de dichas expresiones en la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE ("**MiFID II**") y en su normativa de desarrollo y; (ii) son adecuados todos los canales de distribución de los Pagarés a contrapartes elegibles y clientes profesionales.

Toda persona que tras la colocación inicial de los Pagarés ofrezca, venda, ponga a disposición de cualquier otra forma o recomiende los Pagarés (el "**Distribuidor**") deberá tener en cuenta la evaluación del mercado destinatario del productor. No obstante, todo Distribuidor sujeto a MiFID II será responsable de llevar a cabo su propia evaluación del mercado destinatario con respecto a los Pagarés (ya sea aplicando la evaluación del mercado destinatario del productor o perfeccionándola) y de determinar los canales de distribución adecuados.

## **PROHIBICIÓN DE VENTA A INVERSORES MINORISTAS DEL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO**

Los Pagarés no están destinados a su oferta, venta o cualquier otra forma de puesta disposición, ni deben ser ofrecidos, vendidos a o puestos a disposición de inversores minoristas en el Espacio Económico Europeo ("EEE"). A estos efectos, por "inversor minorista" se entiende una persona que se ajuste a cualquiera de las siguientes definiciones: (i) cliente minorista en el sentido previsto en el apartado (11) del artículo 4(1) de MiFID II; (ii) cliente en el sentido previsto en la Directiva (UE) 2016/97, siempre que no pueda ser calificado como cliente profesional conforme a la definición incluida en el apartado (10) del artículo 4(1) del MiFID II; o (iii) cliente minorista de acuerdo con lo previsto en la normativa de desarrollo de MiFID II en cualesquiera Estados Miembros del EEE (en particular, en España, de acuerdo con la definición del artículo 204 de la Ley del Mercado de Valores y su normativa de desarrollo). En consecuencia, no se ha preparado ninguno de los documentos de datos fundamentales exigidos por el Reglamento (UE) n° 1286/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 26 de noviembre de 2014, sobre los documentos de datos fundamentales relativos a los productos de inversión minorista empaquetados y los productos de inversión basados en seguros (el "**Reglamento 1286/2014**") a efectos de la oferta o venta de los Pagarés a, o de su puesta a disposición a inversores minoristas en el EEE y, por tanto, cualquiera de dichas actividades podría ser ilegal en virtud de lo dispuesto en el Reglamento 1286/2014.

### **REDONDEO DE CIFRAS**

Algunas cifras de este Documento Base Informativo, incluyendo información financiera, de mercado y cierta información operativa, han sido redondeadas para facilitar su comprensión. En consecuencia, la suma de las cifras indicadas en una columna o fila de un cuadro puede no coincidir exactamente con la cifra total indicada para la columna o fila en cuestión, y la suma de algunas cifras expresadas en forma de porcentaje puede no coincidir exactamente con el porcentaje total indicado.

## ÍNDICE

1.	Factores de Riesgo	1
2.	Descripción del Emisor	9
3.	Denominación completa de la emisión de valores	31
4.	Personas responsables de la información	31
5.	Funciones del Asesor Registrado del MARF	31
6.	Saldo vivo máximo	32
7.	Descripción del tipo y la clase de los valores. Nominal unitario	33
8.	Legislación según la cual se han creado los valores	33
9.	Representación mediante anotaciones en cuenta	33
10.	Divisa de la emisión	33
11.	Clasificación de los valores: orden de prelación	33
12.	Descripción de los derechos vinculados a los valores y procedimiento para el ejercicio de los mismos. Método y plazos para el pago de los valores y para la entrega de los mismos	34
13.	Fecha de emisión. Plazo de vigencia del programa	34
14.	Tipo de interés nominal. Indicación del rendimiento y método de cálculo	34
15.	Entidad Colaboradora, Agente de pagos y entidades depositarias	38
16.	Precio de amortización y disposiciones relativas al vencimiento de los valores. Fecha y modalidades de amortización	38
17.	Plazo válido en el que se puede reclamar el reembolso del principal	39
18.	Plazo mínimo y máximo de emisión	39
19.	Imposibilidad de amortización anticipada	39
20.	Restricciones a la libre transmisibilidad de los valores	39
21.	Fiscalidad de los valores	39
22.	Publicación del DOCUMENTO BASE INFORMATIVO	44
23.	Descripción del sistema colocación y, en su caso, aseguramiento de la emisión	44
24.	Costes de todos los servicios de asesoramiento legal, financiero, auditoría y otros servicios al Emisor con ocasión de la emisión/admisión, así como los costes de colocación y, en su caso aseguramiento, originados por la emisión y colocación y admisión	45
25.	Solicitud de Incorporación de los valores al MARF	45
26.	Contrato de liquidez	46

<p style="text-align: center;"><b>DOCUMENTO BASE INFORMATIVO DE INCORPORACIÓN DE PAGARÉS AL MERCADO ALTERNATIVO DE RENTA FIJA</b></p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**1. FACTORES DE RIESGO**

Invertir en los Pagarés conlleva ciertos riesgos. Los potenciales inversores deben analizar atentamente los riesgos descritos a continuación, junto con el resto de la información contenida en este Documento Base Informativo antes de invertir en los Pagarés.

En caso de materializarse alguno de estos riesgos, la actividad, el negocio, la situación financiera, los resultados de explotación del Emisor y/o cualquiera de sus filiales, así como la capacidad del Emisor para reembolsar los Pagarés a vencimiento, podrían verse afectados de forma adversa y, como consecuencia, el precio de mercado de los Pagarés podría disminuir, ocasionando la pérdida de la totalidad o parte de cualquier inversión en los Pagarés.

El Emisor considera que los factores descritos a continuación representan los riesgos principales o materiales inherentes a la inversión en los Pagarés, pero el impago de los Pagarés en el momento del reembolso puede producirse por otros motivos no previstos o no conocidos. En la mayoría de los casos, los factores descritos representan contingencias, que pueden producirse o no, y el Emisor no se encuentra en disposición de emitir una opinión acerca de la probabilidad de que dichas contingencias lleguen a materializarse o de que otras contingencias no previstas en el presente Documento Base Informativo puedan llegar a materializarse.

El Emisor no garantiza la exhaustividad de los factores descritos a continuación. Es posible que los riesgos e incertidumbres descritos en este Documento Base Informativo no sean los únicos a los que el Emisor y sus filiales se enfrenten y que pudieran existir riesgos e incertidumbres adicionales, actualmente desconocidos o que en estos momentos no se consideren significativos, que por sí solos o junto con otros (identificados en este Documento Base Informativo o no) potencialmente pudieran causar un efecto material adverso en la actividad, la situación financiera, los resultados de explotación del Emisor y sus filiales, así como en la capacidad del Emisor para reembolsar los Pagarés a vencimiento y que ello pudiera, en consecuencia, resultar en una disminución del precio de mercado de los Pagarés y/u ocasionar una pérdida de la totalidad o parte de cualquier inversión en los Pagarés.

**1.1. Información fundamental sobre los principales riesgos específicos del Emisor o de su sector de actividad**

Los principales riesgos específicos del Emisor y de la actividad del Emisor y de sus filiales son los siguientes:

**1.1.1. Factores de riesgo ligados a la financiación**

*Subida de los tipos de interés*

La situación de inestabilidad política y económica generada por el estallido de conflictos en el este de Europa, y el consecuente incremento del precio del petróleo, gas natural y otras materias primas han provocado un incremento de la inflación en el corto plazo. Este incremento en los precios podría motivar cambios en la actuación de los bancos centrales en las economías desarrolladas, en particular, enfocados a una potencial subida de los tipos de interés.

El posible escenario de incremento de tipos de interés impactaría sobre el coste de financiación del Emisor si no consigue traspasar este coste al cliente final, puesto que, como es práctica habitual en el sector del renting flexible, se requiere de un alto nivel de apalancamiento de las inversiones en vehículos. Si bien es cierto que el Banco Central Europeo ha venido mostrándose hasta el momento reticente a un incremento de los tipos de interés y señala que, en cualquier caso, tal aumento debería producirse de una manera

gradual, el alto nivel de inestabilidad e incertidumbre que caracteriza a la situación actual eleva la probabilidad de que el riesgo vinculado a las subidas de los tipos de interés se materialice.

A 31 de diciembre de 2021 la financiación a tipo de interés fijo representaba el 93% del total de la deuda financiera del Emisor. Esto implica una mitigación del impacto de las potenciales subidas de los tipos de interés a corto plazo, ya que la deuda preexistente a tales subidas sobre la cual se hubiera acordado un tipo de interés fijo permanecería inalterada a estos efectos.

#### ***Nivel de endeudamiento actual***

La deuda financiera neta del Emisor asciende a 121 millones de euros al 31 diciembre de 2021 tal y como se observa en la siguiente tabla:

	<b>Euros</b>
	<b>31/12/2021</b>
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	30.558.872
Acreedores por arrendamiento financiero a largo plazo	31.023.980
Otros pasivos financieros a largo plazo	1.966.045
Deudas con entidades de crédito a corto plazo	31.841.209
Acreedores por arrendamiento financiero a corto plazo	31.383.282
Otros pasivos financieros a corto plazo	0
<b>(+) Deuda financiera</b>	<b>126.773.389</b>
<b>(-) Inversiones financieras a corto plazo</b>	<b>527.233</b>
<b>(-) Tesorería</b>	<b>5.714.078</b>
<b>Total deuda financiera neta</b>	<b>120.532.078</b>

Asimismo, la deuda financiera neta representa el 71,44% de los activos al 31 de diciembre de 2021.

Por otro lado, el Emisor presenta un fondo de maniobra negativo por importe de 44.659.947,87 millones de euros al 31 de diciembre de 2021. Esta situación es consecuencia de la naturaleza del negocio del Emisor y de la normativa contable sobre arrendamientos operativos. Por una parte, se ubican en el activo no corriente el valor de los vehículos del Emisor destinados para el arrendamiento, que en parte serán vendidos en el corto plazo, mientras que las deudas que se contratan para su financiación, que suelen tener una duración de 36 meses, se clasifican tanto en el pasivo corriente como en el no corriente dependiendo de su vencimiento. Por otra parte, los ingresos por alquileres de vehículos, que son la principal fuente de ingresos del Emisor no originan un reconocimiento contable en el activo por los cobros futuros que tendrán lugar en la vigencia de los contratos actuales, al tratarse de arrendamientos operativos. Si bien el alto nivel de endeudamiento es común en el sector en el que opera el Emisor, no todas las empresas del sector presentan un fondo de maniobra negativo.

La situación financiera descrita anteriormente hace especialmente sensible al Emisor ante modificaciones en las condiciones de financiación.

#### ***Nivel de endeudamiento futuro***

El Emisor lleva a cabo sus actividades en un sector que requiere un nivel importante de inversión. Para financiar sus adquisiciones de vehículos y el proceso de expansión geográfica, el Emisor recurre a una combinación de financiación de las entidades financieras y de las marcas, que incluirá en el futuro las posibles emisiones de Pagarés bajo el Programa. Si, debido a unas peores condiciones financieras en un

futuro, el Emisor no consiguiera financiación para continuar su actividad o únicamente pudiese obtener deuda bajo unas condiciones financieras muy gravosas, Alquiber podría ver limitada su capacidad para realizar su actividad y/o para llevar a cabo su proceso de expansión geográfica.

### **1.1.2. Factores de riesgo que afectan al negocio**

#### ***Pandemia de COVID-19***

La expansión de una cepa de SARS-CoV-2 (el "**COVID-19**") en los últimos meses del año 2019 desde países asiáticos hacia occidente provocó una situación de alarma internacional que, finalmente, acabó por ser declarada pandemia internacional por la Organización Mundial de la Salud. La alta propagación de las cepas de COVID-19 en España motivó la declaración del estado de alarma, mediante la publicación del Real Decreto 463/2020 de 14 de marzo y la aprobación de una serie de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19. Más adelante, se procedió a la declaración de un segundo estado de alarma el 25 de octubre de 2020 (de acuerdo con el Real Decreto 926/2020, de 25 de octubre, por el que se declara el estado de alarma para contener la propagación de infecciones causadas por el COVID-19), prorrogado el 3 de noviembre de 2020 de acuerdo con el Real Decreto 956/2020, de 3 de noviembre. El estado de alarma terminó en fecha 9 de mayo de 2021. La declaración de estos estados de alarma ha venido acompañada, asimismo, de la aprobación de una serie de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19.

La crisis llevó a la economía española a registrar en 2020 un descenso histórico del producto interior bruto (el "**PIB**") del 10,8%. El año 2021 supuso un inicio de recuperación, si bien ésta resultó menor de la pronosticada inicialmente. Según indica la información publicada por el Instituto Nacional de Estadística (el "**INE**"), en 2021 el avance del PIB en España se situó alrededor del 5%. Asimismo, el INE prevé un crecimiento estimado para el 2022 del 4,5%, el cual se ralentizaría hasta cerrar el 2024 en un 2,5%. Por su parte, la tasa media de paro durante el año 2021 fue del 14,8%. Un agravamiento de la crisis sanitaria que afecte significativamente a la tasa de población ocupada española y/o al número de pequeñas y medianas empresas, podría tener un impacto importante en el volumen de actividad, negocio, resultados, situación financiera y patrimonial del Emisor.

#### ***Concentración del negocio en España***

La política de inversión del Emisor hasta la fecha se ha basado en centrar su actividad en España, principalmente, razón por la cual sus resultados estarán en mayor o menor medida vinculados a la situación económica del país. El Emisor no puede predecir cómo se comportará a corto plazo y en años sucesivos el ciclo económico en España.

El mercado del alquiler de vehículos está ligado al ciclo económico. Ante crecimientos del PIB, el sector de alquiler de vehículos crece en una mayor proporción. En la siguiente tabla se observa la correlación, tanto positiva como negativa, entre el ciclo económico de España y el mercado de alquiler de vehículos:

Año	Flota de renting			Evolución
	Volumen	Variación sobre el año anterior	PIB en España	Tasa de paro en España
2011	470.223	-4,2%	-1,0%	22,6%
2012	433.294	-7,9%	-2,9%	25,8%
2013	401.190	-7,4%	-1,7%	25,7%
2014	408.095	1,7%	1,4%	23,7%
2015	447.623	9,7%	3,2%	20,9%
2016	486.486	8,7%	3,2%	18,9%
2017	551.730	13,4%	3,1%	16,5%
2018	629.260	14,1%	2,4%	14,5%
2019	711.616	13,1%	2,0%	13,8%
2020	743.388	4,5%	-10,8%	16,1%
2021	796.683	7,2%	5,1%	13,3%

Fuente: Asociación Española de Renting e Instituto Español de Estadística

A las consecuencias negativas provocadas por la pandemia de COVID-19, deben añadirse otros factores con una incidencia directa en la economía española como, por ejemplo, la referida tendencia inflacionista al alza y su consecuente impacto negativo sobre, entre otros, el gasto y múltiples sectores de la economía, así como una potencial destrucción de empleo.

No obstante, la reciente crisis económica causada por la pandemia de COVID-19 ha servido como ejemplo para demostrar que las situaciones de inestabilidad económica no impactan de manera exclusivamente negativa sobre el negocio. En particular, el Emisor ha podido comprobar que una disminución generalizada de las rentas conduce a parte de los usuarios del mercado de compraventa de vehículos de primera mano a optar por opciones de renting o por la adquisición de vehículos de ocasión, lo cual puede favorecer el negocio del Emisor y mitigar potenciales consecuencias negativas de la bajada de demanda.

Asimismo, la mayor parte del negocio está concentrado en las delegaciones de Madrid, Bilbao y Barcelona, representando los ingresos asociados a estas zonas un 16,84%, 16,90% y 9,89% del importe neto de la cifra de negocios del Emisor, respectivamente. Esto implica que el riesgo de concentración de negocio está focalizado, principalmente, en estas tres ciudades.

#### ***Cambios en las pautas de los consumidores***

La mayor parte de la flota de vehículos del Emisor utiliza como combustible el gasoil. Si bien en el ámbito empresarial español el gasoil sigue siendo el combustible que principalmente se emplea, la tendencia de consumo del gasoil se está ralentizando tal y como se observa en la evolución de las matriculaciones por tipo de propulsión desde 2019 a 2021 en la siguiente tabla:



	2019		2020		2021	
	Renting	Total Mercado	Renting	Total Mercado	Renting	Total Mercado
Diésel	161.439	559.699	107.457	399.045	106.969	328.889
Gasolina	105.166	776.542	57.975	428.987	77.833	392.035
Híbridos	26.310	116.763	36.847	163.924	66.975	260.228
Eléctricos	3.507	11.983	4.423	19.914	5.719	26.781
Glp	4.746	24.290	1.193	11.423	2.500	15.343
Gnv	1.732	8.150	1.372	5.273	833	2.808

Fuente: Asociación Española de Renting

Una acentuación de manera brusca en las preferencias de los consumidores en los próximos años hacia otro tipo de vehículos que empleen energías más afines con el medio ambiente o cambios en los vehículos fabricados por las marcas con las que trabaja Alquiber podrían requerir del Emisor inversiones significativas, cambios en la estructura de costes y recortes de márgenes, problemas de acceso a determinados vehículos o incumplimiento de compromisos con clientes.

#### ***Cambios legislativos penalizando la utilización de combustibles fósiles***

Cada vez más, los consumidores están preocupados por el impacto medioambiental, aspecto que también se ve reflejado en el ámbito legislativo con medidas tales como la nueva Directiva de la UE 2016/2284, publicada el 14 de diciembre de 2016, que establece que España deberá reducir sus emisiones atmosféricas para 2030. Estos aspectos han llevado a que algunas ciudades como Madrid y Barcelona hayan adoptado medidas enfocadas a luchar contra la contaminación atmosférica, entre las que se encuentran ciertas restricciones de acceso a las ciudades por parte de vehículos diésel y gasolina con determinada antigüedad.

Esto podría dar lugar a la pérdida de clientes que empleen vehículos que utilizan combustibles fósiles en el casco urbano de las ciudades.

#### ***Concentración de la flota en pocas marcas***

El Emisor concentra el 84% de sus aprovisionamientos de vehículos con las marcas de los grupos Stellantis (Citroen, Peugeot, Opel y Fiat), Renault (Renault, Nissan), Volkswagen, Toyota y Mitsubishi, ya que los vehículos industriales no son fabricados por todas las marcas del mercado de la automoción.

Si bien el Emisor tiene cierto poder de negociación con las marcas, la alta concentración de vehículos por marca implica una mayor sensibilidad del Emisor a los precios y condiciones establecidos por la misma, siendo de gran relevancia para aquellos casos en los que existe un compromiso de suministrar una determinada marca.

El Emisor trata de trabajar con aquellas marcas que proporcionan mayor confianza y mayores prestaciones a sus vehículos. La calidad de los vehículos es muy relevante para el Emisor, ya no solo para el alquiler del mismo sino también para la venta posterior.

#### ***Competencia***

Las actividades en las que opera el Emisor se encuadran en un sector altamente competitivo en el que operan otras compañías especializadas. En particular, en el sector del renting flexible en España existe un grupo líder con una cuota de mercado estimada cercana al 45% (véase apartado 2.3.6 de este Documento Base Informativo). Asimismo, las dos principales compañías competidoras en el mercado español son compañías de un tamaño sensiblemente superior, siendo empresas multinacionales que operan en diversos países. La experiencia, los recursos materiales, técnicos y financieros, así como el conocimiento local de cada mercado son factores clave para el desempeño exitoso de la actividad en este sector.

Es posible que los grupos y sociedades con los que el Emisor compite pudieran disponer de mayores recursos, tanto materiales como técnicos y financieros; o más experiencia o mejor conocimiento de los mercados en los que opera, y pudieran ofrecer mejores condiciones técnicas o económicas que las del Emisor. Adicionalmente, las decisiones adoptadas por el grupo líder podrían crear tendencia en el sector arrastrando al resto de competidores a su adopción, entre los que se encuentra Alquiber.

La competencia en el sector del renting flexible podría dificultar, en algunos momentos, la adquisición de vehículos en términos favorables para el Emisor o la necesidad de adaptar la estrategia comercial a las tendencias marcadas por los competidores. Asimismo, los competidores del Emisor podrían adoptar modelos de negocio similares a los del Emisor. Todo ello podría reducir sus ventajas competitivas y perjudicar significativamente las actividades, los resultados y la situación financiera del Emisor.

Por otro lado, el Emisor lleva a cabo negociaciones anuales con las marcas de vehículos acordando determinados precios y condiciones previamente a la adquisición de los mismos. Entre estas condiciones está incluido el traslado de los vehículos a las instalaciones de Alquiber.

En el contexto actual, dada la creciente competitividad y el auge de las nuevas tecnologías que otras empresas y usuarios utilizan, podría disminuir el poder de negociación del Emisor con las marcas con las que trabaja, minorando el poder de negociación en precios y condiciones.

#### ***Entrada de nuevos competidores***

El mercado del renting flexible en España es un mercado maduro y que está fragmentado con la participación de un número significativo de compañías. Existe la posibilidad de entrada de nuevos competidores que puedan proceder de otra especialidad de producto, como puede ser el renting fijo, leasing o alquiler tradicional de flota; también pueden entrar inversores financieros o capitales riesgo interesados en el sector; o incluso competidores con presencia en otros países.

El número de empresas dedicadas al renting fijo es mucho mayor que las que se dedican al renting flexible. Adicionalmente, estas empresas, muchas de las cuales son multinacionales y de gran experiencia, poseen los recursos necesarios para desembarcar rápidamente en el sector del renting flexible atraídos por unos márgenes superiores a los del fijo.

La entrada de estos nuevos competidores podría realizarse mediante campañas publicitarias masivas y políticas comerciales agresivas en cuanto a precios, con el objetivo de lograr una cuota de mercado alta en el menor tiempo posible, lo que podría provocar la pérdida de clientes y la reducción de los márgenes con los que opera actualmente el Emisor.

#### ***Evolución del precio de los vehículos de segunda mano***

El Emisor vende vehículos tanto directamente a particulares como a compraventas especializados en la venta de vehículos de ocasión. En el ejercicio 2021, el 16,14% del importe neto de la cifra de negocios del Emisor procedía de la venta de vehículos usados.

Una peor evolución económica del país podría hacer que haya una menor demanda y caída de precios de estos vehículos, lo que tendría una implicación negativa en la rentabilidad de las inversiones del Emisor.

#### ***Cambio de condiciones contractuales con los talleres concertados***

Actualmente, el Emisor tiene acuerdos con más de 3.500 talleres concertados, tal y como se expone el apartado 2.3.2 del presente Documento Base Informativo. La negociación de las condiciones de servicio con los talleres, en su mayor parte, no se llevan a cabo de forma individualizada sino que se acuerdan con redes o asociaciones de talleres. De esta manera, los acuerdos alcanzados con una red o asociación afectan a multitud de talleres concertados con los que trabaja el Emisor.

Un cambio en las condiciones contractuales pactadas con estas redes o asociaciones de talleres podría tener un impacto significativo en la estructura de costes del Emisor, así como en la calidad del servicio prestado al cliente.

***Salida no deseada de personal clave***

Alquiber dispone de personal directivo y administradores con experiencia y conocimientos en el sector, adquiridos a lo largo de los años dedicados al Emisor y en otras empresas del sector. Estas personas son esenciales tanto en la actualidad como, sobre todo, en el futuro del Emisor, por lo que su pérdida podría tener un efecto negativo sobre el negocio.

***Riesgo de vinculación de los activos a los accionistas mayoritarios***

Una parte de las instalaciones físicas donde el Emisor desarrolla su actividad (naves y delegaciones) son propiedad de Navegama, S.L., sociedad vinculada a los principales accionistas de Alquiber. Cualquier cambio en las condiciones bajo las cuales el Emisor tiene acceso al uso de estos activos podría afectar negativamente a los resultados de Alquiber.

***Riesgo asociado al crecimiento inorgánico***

Parte de la estrategia del Emisor consiste en crecer a través de posibles operaciones corporativas que le permitan incrementar su posicionamiento y cuota de mercado, entrada en nuevos mercados y/o la incorporación de nueva gama de productos y clientes. La adecuada selección de las operaciones corporativas será clave para cumplir con éxito su plan estratégico.

**1.1.3. Otros riesgos**

***Influencia de los principales accionistas de Alquiber***

La familia Acebes, en concreto D. Miguel Ángel Acebes Acebes, Dña. Marianela Acebes Moreno y D. Miguel Acebes Moreno, posee, directa e indirectamente, un 70,09% del capital social del Emisor, tal y como se detalla en el apartado 2.5.1. Como accionistas mayoritarios podrían ejercer una influencia significativa a la hora de adoptar acuerdos en la Junta General de Accionistas del Emisor y nombrar a la mayor parte de los miembros del Consejo de Administración de Alquiber, pudiendo llegar a existir una divergencia entre sus intereses y los intereses del Emisor. No obstante, las decisiones que han adoptado hasta el momento los accionistas del Emisor han estado siempre guiadas por los intereses comunes de los accionistas y de Alquiber.

***Riesgos derivados de reclamaciones de responsabilidad y de seguros insuficientes***

El Emisor podría estar expuesto a reclamaciones sustanciales de responsabilidad por errores u omisiones contractuales o de sus profesionales en el desarrollo de sus actividades. Asimismo, las infraestructuras y flota del Emisor están expuestas al riesgo genérico de daños que se puedan producir por accidentes de tráfico, incendios, inundaciones u otras causas, pudiendo el Emisor incurrir en responsabilidad frente a terceros como consecuencia de accidentes producidos en cualquiera de los activos de los que el Emisor fuese propietario.

Los seguros que se contraten para cubrir todos estos riesgos, si bien está previsto que cumplan los estándares exigidos conforme a la actividad desarrollada por el Emisor, podrían no proteger adecuadamente al Emisor de las consecuencias derivadas de las anteriores circunstancias y la responsabilidad por tales acontecimientos, incluyendo las pérdidas que resulten de la interrupción de las actividades.

Si el Emisor fuera objeto de reclamaciones sustanciales, su reputación y capacidad para la prestación de servicios podrían verse afectadas negativamente. Asimismo, los posibles daños futuros que no estén cubiertos por seguros, que superen los importes asegurados, tengan franquicias sustanciales o que no estén

moderados por limitaciones de responsabilidad contractuales, podrían afectar negativamente a los resultados de explotación y a la situación financiera del Emisor.

#### ***Riesgo de reclamaciones judiciales y extrajudiciales***

El Emisor podría verse afectado por reclamaciones judiciales o extrajudiciales derivadas de la actividad que desarrolla. En caso de que se produjera una resolución de dichas reclamaciones negativa para los intereses del Emisor, su situación financiera podría resultar alterada.

En la actualidad, el Emisor no tiene conocimiento de la existencia de ningún litigio o reclamación que, de prosperar, pudiera tener un efecto negativo sustancial sobre su situación financiera y/o patrimonial.

### **1.2. Información fundamental sobre los principales riesgos específicos de los valores.**

Los principales riesgos de los Pagarés que se emiten bajo el Programa son los siguientes:

#### ***Riesgo de mercado***

Los Pagarés son valores de renta fija y su precio en el mercado está sometido a posibles fluctuaciones, principalmente por la evolución de los tipos de interés. Por tanto, el Emisor no puede asegurar que los Pagarés se negocien a un precio de mercado igual o superior al precio de suscripción de los mismos.

#### ***Riesgo de crédito***

Los Pagarés están garantizados por el patrimonio del Emisor. El riesgo de crédito de los Pagarés surge ante la potencial incapacidad del Emisor de cumplir con las obligaciones establecidas derivadas de los mismos, y consiste en la posible pérdida económica que puede generar el incumplimiento, total o parcial, de esas obligaciones.

#### ***Riesgo de variaciones en la calidad crediticia del Emisor***

La calidad crediticia del Emisor puede verse empeorada como consecuencia de un aumento del endeudamiento, así como por un deterioro de los ratios financieros, lo que representaría un empeoramiento en la capacidad del Emisor para hacer frente a los compromisos de su deuda.

#### ***Riesgo de liquidez***

Es el riesgo de que los inversores no encuentren contrapartida para los Pagarés cuando quieran materializar la venta de los mismos antes de su vencimiento. No obstante, aunque se va a proceder a solicitar la incorporación de los Pagarés emitidos al amparo de este Documento Base Informativo en el MARF para mitigar este riesgo, no es posible asegurar que vaya a producirse una negociación activa en el mercado.

En este sentido, se indica que el Emisor no ha suscrito ningún contrato de liquidez, por lo que no hay ninguna entidad obligada a cotizar precios de compra y venta. En consecuencia, los inversores podrían no encontrar contrapartida para los valores.

#### ***Orden de prelación***

De acuerdo con la clasificación y orden de prelación de créditos establecidos en el texto refundido de la Ley Concursal, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de mayo, (la "**Ley Concursal**"), en caso de concurso del Emisor, los créditos que tengan los inversores en virtud de los Pagarés se situarían por detrás de los créditos privilegiados y por delante de los subordinados (salvo que pudieran ser calificados como tales de acuerdo con lo previsto en el artículo 281 de la Ley Concursal).

Conforme al artículo 281 de la Ley Concursal, se considerarán como créditos subordinados, entre otros, los siguientes:

- (i) Los créditos que se clasifiquen como subordinados por la administración concursal por comunicación extemporánea, salvo que se trate de créditos de reconocimiento forzoso, o por las resoluciones judiciales que resuelvan los incidentes de impugnación de la lista de acreedores y por aquellas otras que atribuyan al crédito esa clasificación.
- (ii) Los créditos por recargos e intereses de cualquier clase, incluidos los moratorios, salvo los correspondientes a créditos con garantía real hasta donde alcance la respectiva garantía.
- (iii) Los créditos de que fuera titular alguna de las personas especialmente relacionadas con el concursado en los términos establecidos en la Ley Concursal.

### ***Riesgo de insolvencia o liquidación de las filiales del Emisor***

Los Pagarés estarán, desde un punto de vista estructural, subordinados respecto a cualquier endeudamiento de las filiales del Emisor. En caso de liquidación, disolución, administración, reorganización o cualquier otro supuesto de insolvencia, las filiales pagarían a los tenedores de su deuda y a sus acreedores comerciales antes de que pudieran repartir cualquiera de sus activos al Emisor.

## **2. DESCRIPCIÓN DEL EMISOR**

### **2.1. Información general**

La denominación completa del Emisor es Alquiber Quality, S.A. El Emisor es una sociedad con domicilio social en calle del Almendro, 6, 28942 – Fuenlabrada, Madrid.

El Emisor se encuentra debidamente inscrito en el Registro Mercantil de Madrid, en el Tomo 30.044, Folio 39, Sección 8, Hoja M-540720.

El Código de Identificación Fiscal del Emisor es A-09373861 y su código LEI es 959800JNSNCHUFTN8P42.

El Emisor es una sociedad anónima, constituida por tiempo indefinido, inicialmente bajo la denominación social de Alquiber Rent-a-Car, S.L., en virtud de escritura pública otorgada el 17 de julio de 2000 ante el Notario de Burgos, D. Julián Sastre Martín, con el número 2.047 de su protocolo.

El capital social actual del Emisor asciende a 5.614.783€.

En fecha 11 de julio de 2018 las acciones de Alquiber fueron incorporadas al segmento BME Growth de BME MTF Equity, con el código ISIN ES0105366001, con un precio de referencia de 5,75€. Las acciones de Alquiber cotizaban a un precio de 6€ al comienzo del segundo trimestre de 2022.

La página web del Emisor es accesible a través de la URL [www.alquiber.es](http://www.alquiber.es).

Ficha BME Growth: [https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/ALQUIBER\\_ES0105366001.aspx](https://www.bmegrowth.es/esp/Ficha/ALQUIBER_ES0105366001.aspx)

### **2.2. Objeto social del Emisor**

De acuerdo con lo establecido en el artículo 2 de los estatutos sociales de Alquiber, el Emisor tiene por objeto:

- *"Alquiler de automóviles y vehículos de motor ligeros.*
- *Alquiler de camiones.*
- *Prestación de servicios de gestión de flotas.*
- *Venta de automóviles y vehículos de motor.*
- *Mantenimiento y reparación de vehículos de motor.*

*El código CNAE principal del Emisor es 7711".*

## **2.3. Descripción del negocio del Emisor**

### **2.3.1. Introducción**

El negocio principal del Emisor consiste en el alquiler operativo de vehículos (renting) a través del cual alquila vehículos a los clientes durante un plazo de tiempo. Existen dos tipos de renting de vehículos: el tradicional y el flexible. El Emisor únicamente opera en el segmento del renting flexible. Los principales aspectos diferenciadores entre el renting flexible y el tradicional son los siguientes:

- Ausencia de penalizaciones por devolución anticipada del vehículo alquilado.
- Posibilidad de variar la tipología del vehículo durante la vigencia del contrato.
- Mayor adaptación a las necesidades específicas de cada cliente.

El negocio del renting flexible ha crecido significativamente tras la crisis económica que comenzó en el año 2007, como consecuencia de que varios operadores comenzaron a competir no sólo en coste sino también en ofrecer un producto diferencial. El renting flexible fue uno de los productos que se empezó a ofrecer como un producto novedoso y diferencial, dado que las características del mismo, aunque a precios más elevados que el renting tradicional, ofrecía una mayor flexibilidad a las empresas y autónomos, pudiendo disponer del vehículo en las épocas de mayor nivel de actividad y prescindiendo del vehículo sin coste alguno en los periodos en los que la actividad disminuía.

Actualmente, Alquiber se ha consolidado como una de las tres compañías españolas líderes en la gestión de flotas y movilidad corporativa en el ámbito del renting flexible, operando en ámbito nacional, ofreciendo soluciones personalizadas de todo tipo de vehículos industriales y turismos para pymes y grandes empresas. El Emisor, sus administradores y su equipo directivo cuentan con una dilatada experiencia en el sector de más de 40 años, lo que asegura una gran profesionalidad y operatividad.

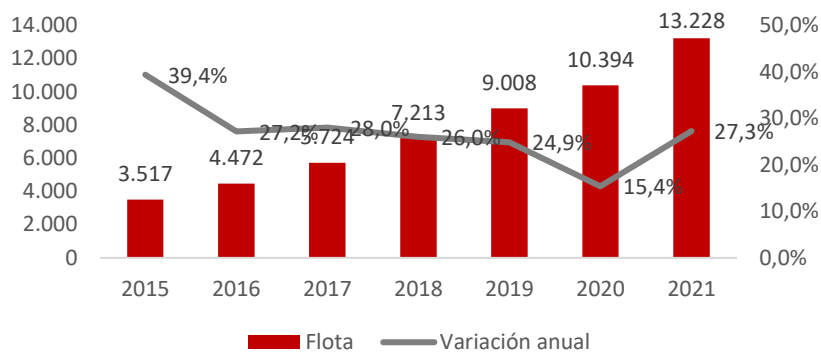
### **2.3.2. Actividad**

El Emisor tiene por objeto social el alquiler de automóviles, vehículos de motor ligeros y camiones, la prestación de servicios de gestión de flotas y la venta de automóviles y vehículos de motor, así como el mantenimiento y reparación de vehículos de motor.

La actividad de Alquiber consiste en el alquiler de vehículos bajo la modalidad de renting flexible. Adicionalmente, el Emisor también lleva a cabo la venta de vehículos usados, representando esta actividad un 16,14% sobre el importe neto de la cifra de negocios del ejercicio 2021.

Los vehículos, dependiendo de la duración del alquiler, se entregan nuevos, de forma general, para un periodo promedio de 18 meses o usados. El periodo máximo de alquiler de un vehículo de la flota es de 60 meses y el mínimo de 3 meses.

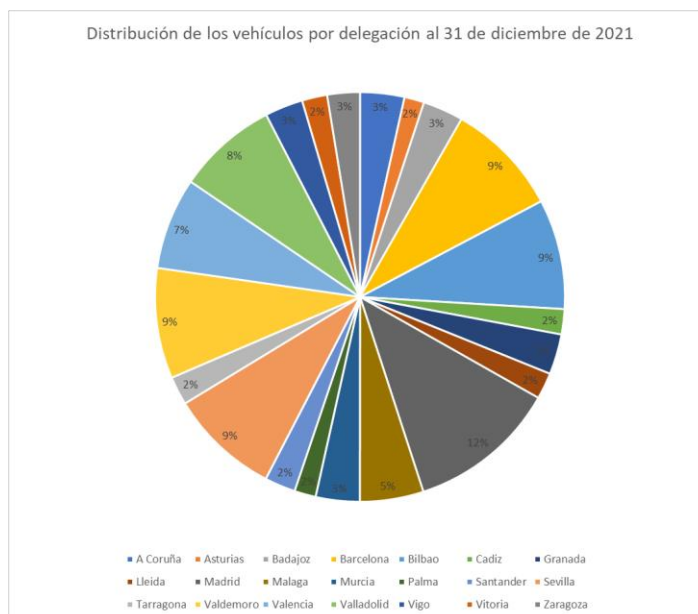
A continuación se muestra la evolución de la flota del Emisor durante el periodo 2015 a 2021:



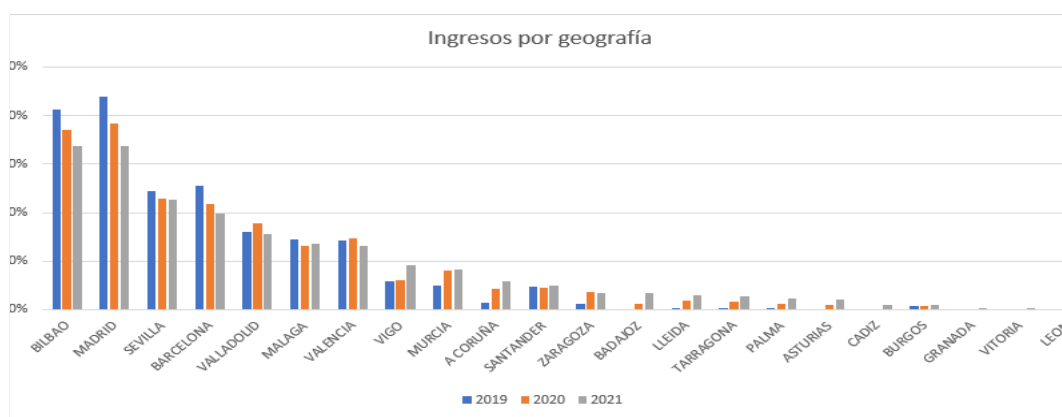
El Emisor lleva a cabo su actividad a través de 23 delegaciones que se muestran en el siguiente gráfico:



Asimismo, los vehículos propiedad del Emisor están distribuidos por delegación de la siguiente manera:



Si bien cada vehículo está asignado a una delegación, el Emisor emplea los vehículos en diferentes delegaciones en función de la demanda de los clientes, lo que explica que la distribución de vehículos no esté directamente correlacionada con la distribución de ingresos. La distribución de los ingresos sigue un patrón similar a la distribución de vehículos por ubicación. En este sentido, las delegaciones con mayores ingresos son las de Madrid, Bilbao, Barcelona y Sevilla, tal y como se observa en el siguiente gráfico:



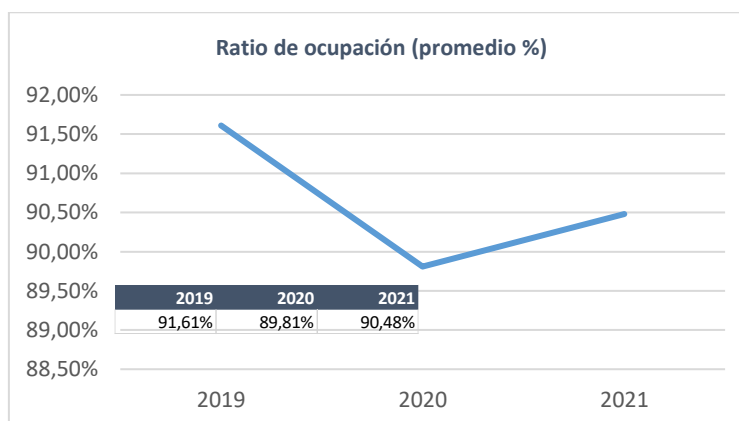
Los edificios y las naves donde se ubican las delegaciones corresponden a inmuebles que son alquilados de terceros, entre los que se encuentra la entidad vinculada Navegama, S.L. como arrendador.

El producto que comercializa el Emisor incluye una serie de servicios adicionales o extras en el precio final acordado con el cliente, entre los que se encuentran:

- Asesoramiento y atención comercial personalizadas: el Emisor no lleva a cabo una mera intermediación comercial, sino que proporciona a su vez un asesoramiento integral a sus clientes, teniendo en cuenta la necesidad de cada uno de los mismos. De esta manera, se aconseja al cliente en la selección de la flota que mejor se adapte a sus necesidades, las condiciones del alquiler, etc. El personal de Alquiler está altamente especializado en el producto que vende y la edad media de la plantilla es inferior a los 40 años.
- Gestión administrativa integral: Alquiler proporciona un servicio de gestión administrativa completo, incluyendo servicios tales como la tramitación del seguro a todo riesgo, la gestión de multas, etc. En cuanto a la tramitación del seguro a todo riesgo, éste se tramita de manera centralizada con una única correduría de seguros, siendo la compañía aseguradora Generali España, S.A. de Seguros y Reaseguros.
- Disponibilidad inmediata del vehículo: el Emisor cuenta de una flota de 400 vehículos, aproximadamente, disponible para ser suministrada a sus clientes de forma inmediata. Asimismo, Alquiler facilita vehículos de sustitución a sus clientes en caso de accidente. El número de vehículos que están en el stock permanente es el considerado óptimo por la dirección para dar un servicio de calidad a sus clientes sin demoras innecesarias.

Los ratios de ocupación por vehículo, que presenta el Emisor se encuentran en niveles óptimos (alrededor del 90%) según la experiencia histórica de la misma, lo que permite Alquiler tener la capacidad de suministro al cliente ante eventuales cambios en la demanda del mismo.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución del ratio de ocupación por vehículo:





- Disposición de servicios de geolocalización: los servicios de geolocalización presentan importantes ventajas para los clientes tales como la mejora en la planificación del negocio y la gestión de la flota.
- Personalización del vehículo: el Emisor, sobre la base de su conocimiento del cliente, personaliza el vehículo atendiendo a las necesidades del mismo y en particular, añadiendo determinados extras al vehículo en función de la tipología de cliente. Asimismo, también se les permite a los clientes que soliciten un vehículo a medida en función a sus necesidades (en la práctica estos casos son la minoría, debido a que Alquiber normalmente se anticipa a las necesidades del cliente y adapta sus vehículos a las mismas con carácter previo).
- Disponibilidad de 22 talleres propios y más de 3.500 talleres concertados: el Emisor dispone de una red de talleres propios y concertados que se distribuye en distintos puntos de la geografía española. La multitud de talleres con los que trabaja Alquiber (tanto propios como ajenos) permite al Emisor ofrecer a sus clientes una amplia cobertura nacional, así como una cobertura por especialidades, prestar un servicio de calidad y minimizar la permanencia del vehículo en el taller. Asimismo, los talleres propios permiten al Emisor proporcionar un mejor servicio al cliente así como tener el control para poder agilizar las reparaciones de los vehículos, factor clave para el negocio del renting flexible.
- Atención telefónica las 24 horas del día durante 7 días a la semana: con el fin de prestar un mejor servicio al cliente, Alquiber dispone de un centro de llamadas propio con un servicio asistencial al cliente de manera permanente.

Por otro lado, Alquiber adquirió en enero de 2021 la sociedad Carrozados Industriales Segovianos, S.L., lo que ha permitido ganar agilidad, control y accesibilidad en la transformación de los vehículos de clientes mucho más rentables. A la fecha del presente Documento Base Informativo, la actividad de Carrozados Industriales Segovianos, S.L. no es significativa, realizándose toda la facturación desde el Emisor.

La Sociedad, de acuerdo con la legislación vigente, no está obligada a formular cuentas anuales consolidadas dado que en última instancia está controlada por la sociedad Sebeka Ikap, S.L., que actúa como sociedad dominante y cabecera de su grupo de consolidación contable.

### **2.3.3. Líneas de actividad y productos**

El Emisor tiene dos grandes líneas de actividad diferenciadas:

- Alquiler de vehículos en la modalidad de renting flexible.
- Venta de vehículos usados o de segunda mano.

La línea de actividad de renting flexible es actualmente la principal línea de actividad de la Sociedad, habiendo representado el 83,86% del importe neto de la cifra de negocio durante el ejercicio 2021. El 16,16% restante correspondió a la venta de vehículos usados o de segunda mano.

La totalidad de los vehículos que alquila el Emisor, así como aquéllos que tiene disponible para la venta, son propiedad del Emisor.

#### ***Alquiler de vehículos en la modalidad de renting flexible***

El Emisor tiene una amplia gama de vehículos disponibles para el arrendamiento, desde los turismos convencionales hasta camiones, pasando por furgonetas o pick-ups. Los vehículos de Alquiber tienen un peso máximo autorizado ("PMA") máximo de 3.500 kilogramos. De esta manera, con el permiso de

conducción B que poseen todos los conductores que han obtenido el carnet de conducción en España, podrían alquilar cualquier vehículo de la gama que comercializa el Emisor.

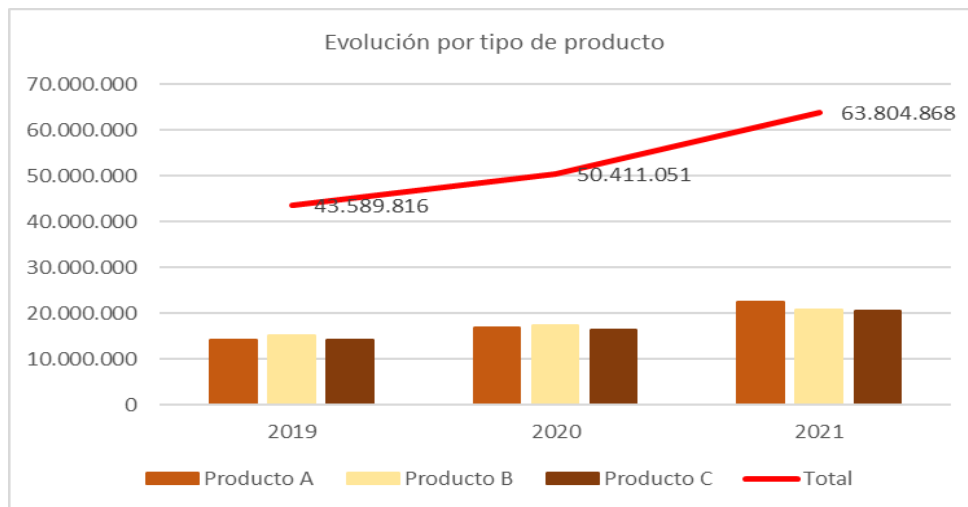
A continuación detallamos los diferentes vehículos comercializados por Alquiler mediante la modalidad de renting flexible:



El Emisor, desde un punto de vista comercial y financiero, agrupa todos los vehículos de su gama sobre la base de los servicios que se proporcionan por los mismos, en tres categorías:

- Producto A: engloba los turismos, todoterrenos, pick-ups y SUVs.
- Producto B: engloba las furgonetas pequeñas
- Producto C: engloba las furgonetas medianas y grandes y los camiones (incluyendo de esta manera la línea "Alquiler Frío").

A continuación detallamos la evolución del tipo de producto comercializado durante los últimos tres ejercicios:



Tal y como se puede observar en el gráfico anterior, los ingresos por alquiler de vehículos se han incrementado de manera reiterada durante los últimos años, siendo más pronunciado el incremento de los ingresos en el ejercicio 2021. Este crecimiento más pronunciado en el ejercicio 2021 se debe, principalmente, al mayor crecimiento del producto A con respecto al resto de productos.

#### ***Venta de vehículos de segunda mano***

La venta de vehículos de segunda mano por parte de Alquiler se considera una actividad complementaria al renting flexible. Los vehículos destinados al alquiler, una vez transcurrido un periodo en torno a los 45 y 48 meses (periodo entre el que oscila la vida media de los vehículos destinados a la venta, dependiendo del vehículo) desde su adquisición son asignados al departamento de venta de vehículos para su venta a empresas especializadas en la venta de coches de segunda mano o a particulares. El Emisor no adquiere vehículos a terceros para su posterior venta como de segunda mano. El Emisor tradicionalmente no ha

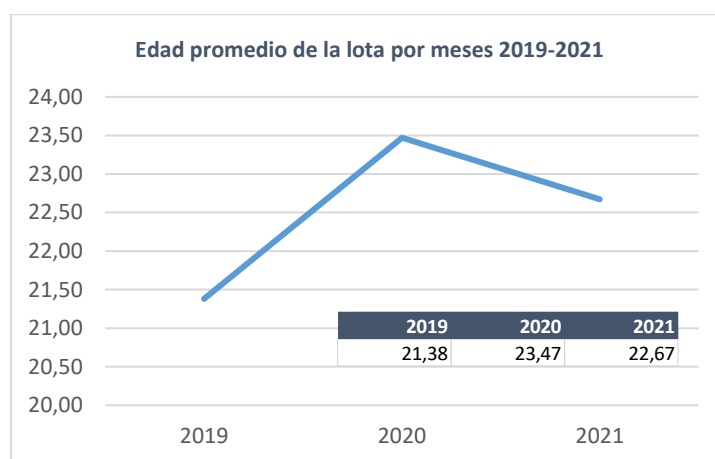
adquirido vehículos a terceros ya que el enfoque de su negocio está centrado en el alquiler de vehículos y la venta de vehículos es una actividad complementaria del propio renting.

Los vehículos, previamente a ponerse a la venta, son reparados y preparados en los talleres propios del Emisor. Por último, los vehículos de segunda mano son facturados y cobrados con anterioridad a su entrega al nuevo propietario, eliminándose así el riesgo de morosidad de esta línea de actividad.

En la siguiente tabla se muestra el detalle de las ventas de vehículos por producto del ejercicio 2021 acorde a la clasificación indicada anteriormente:

Producto	Nº de vehículos	Importe (euros)
Producto A	565	4.750.589
Producto B	713	3.764.731
Producto C	429	3.764.506
<b>Total</b>	<b>1.707</b>	<b>12.279.826</b>

La edad media de la flota del Emisor tenía un promedio de 22,67 meses en 2021, tal y como se muestra en el siguiente gráfico:



#### 2.3.4. Adquisición y financiación de los vehículos

Los vehículos son adquiridos a los concesionarios a través de acuerdos marco con las principales marcas que se detallan a continuación:



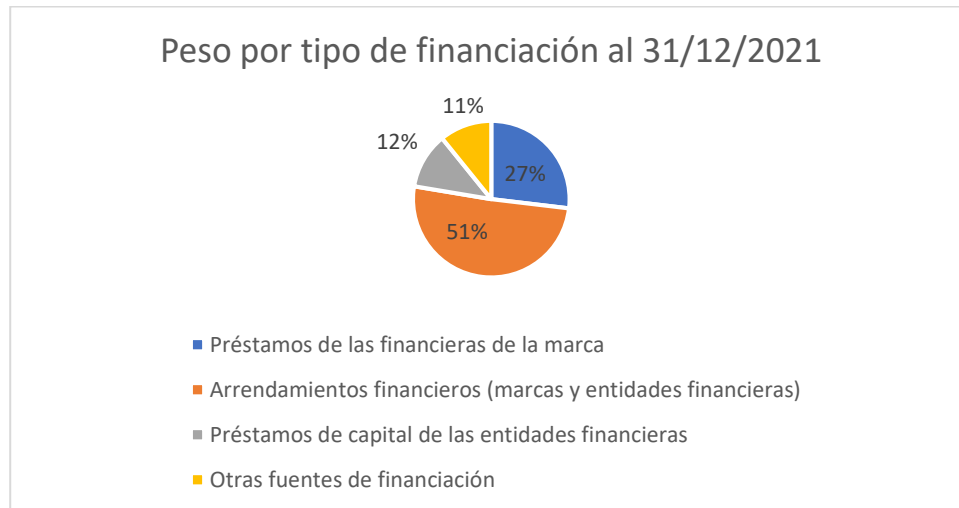
Una vez al año, como norma general, tiene lugar la negociación del Emisor con las marcas. En estas negociaciones se acuerdan los siguientes aspectos:

- Precio de los vehículos adquiridos.
- Condiciones de los rappels sobre compras.
- Financiación de los vehículos.

Si bien existe una cierta concentración de los vehículos adquiridos por el Emisor en pocos grupos de automoción, esto también le permite tener cierto poder de negociación con las mismas debido a los volúmenes con los que opera.

Para cada una de las marcas, Alquiber adquiere los vehículos a los concesionarios que más cerca están de la delegación que va a emplear los vehículos mencionados. En las condiciones acordadas con las correspondientes marcas, los concesionarios entregan los vehículos solicitados en las instalaciones del Emisor. La totalidad de las adquisiciones de flota por parte de Alquiber ha sido financiada.

En cuanto a la financiación de las adquisiciones de vehículos, el Emisor las financia a través de las siguientes modalidades:



Tal y como se puede observar en el gráfico anterior, más de la mitad de la financiación se obtiene a través de préstamos para la adquisición de vehículos con las marcas. Las principales financieras de las marcas con las que trabaja Alquiber son RCI (financiera de Renault), Toyota, PSA Finance (financiera de Citroën) y Volkswagen Finance.

El arrendamiento financiero es la modalidad de financiación más empleada por Alquiber al cierre de 2021, representando el 51% de la misma. Esta financiación se concede tanto por parte de las entidades financieras (Banco Santander, Bankinter, BBVA, Caixabank, etc) como por parte de las marcas (PSA Finance, Volkswagen Finance, etc).

Los tipos de interés de los préstamos concedidos por la marca son superiores a los tipos de interés que, a fecha actual, presentan los préstamos con las entidades financieras. No obstante, la financiación de la marca es a tipo de interés fijo, reduciendo así el riesgo ante una eventual subida de tipos de interés, mientras que con las entidades financieras no toda la financiación es a tipo de interés fijo.

El calendario de amortizaciones de deuda se pacta normalmente a 36 meses con cuotas mensuales, evitando así tener que amortizar grandes importes de deuda en un determinado mes.

### **2.3.5. Clientes del Emisor**

En el análisis de los clientes del Emisor, se han de tener en cuenta tres aspectos clave:

- Proceso de aceptación del cliente.
- Tipología de cliente.
- Acuerdos con los clientes.

#### ***Proceso de aceptación del cliente***

El Emisor, previamente a proceder a la aceptación de un cliente, lleva a cabo un análisis de la solvencia del mismo. Para ello, solicita un informe a la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF), compañía que suministra información comercial y financiera a través de internet, sujeta a revisión constante por un equipo de más de 200 técnicos. Sobre la base del informe obtenido, así como

a otra información que Alquiber estima en algunos casos solicitar, se analiza la situación de la solvencia del cliente.

La información financiera analizada tendrá un impacto en la determinación de tarifas, presentando unas mayores tarifas a aquellos clientes que se encuentren en peores condiciones de solvencia o cuyos períodos medios de cobro sean superiores. Si el riesgo de solvencia por parte de un determinado cliente se considera significativo, no se trabaja con el cliente en cuestión.

El 82% de los clientes de Alquiber han renovado los contratos en los últimos 3 años. La recurrencia de los clientes, así como el análisis crediticio previo por parte del Emisor han sido claves en el mantenimiento de un índice de morosidad histórica inferior al 0,26%.

### ***Tipología de cliente***

Los clientes de Alquiber pertenecen, principalmente, a las siguientes industrias:

- Mantenimiento: transporte, distribución de agua, electricidad y gas, centrales eléctricas, estaciones de bombeo de gas, parques eólicos y fotovoltaicos.
- Montaje: redes eléctricas y telefonía.
- Construcción e infraestructuras y obra civil.
- Servicios: forestales, distribución y seguridad.

Asimismo, Alquiber segmenta sus clientes en las siguientes categorías:

- Empresas cotizadas y facturación superior a 100 millones de euros.
- Compañías con un nivel de facturación superior a 30 millones de euros e inferior a 100 millones de euros.
- Compañías con un nivel de facturación inferior a 30 millones de euros.
- Empresas pequeñas y autónomos.

Si bien alrededor en el ejercicio 2021 el 75% de los clientes correspondían a empresas pequeñas y a autónomos, en términos de facturación este segmento representa alrededor de un tercio de la misma. Por otro lado, la facturación a las empresas cotizadas o facturación superior a 100 millones de euros representa el 22% del total de la facturación, mientras que en número de clientes representa alrededor del 3% de los mismos.

### ***Acuerdos con los clientes***

Como norma general, Alquiber y el cliente formalizan un contrato por cada vehículo que es alquilado. No obstante, para ciertos clientes de gran tamaño se formaliza un acuerdo marco y, en base al mismo, el cliente demanda bajo pedido sin tener que negociar individualmente las condiciones de cada vehículo, agilizando así el proceso de negociación. Asimismo, también se pactan bonificaciones por volumen de facturación.

En los acuerdos se pactan como norma general unos alquileres medios de 11 a 12 meses, siendo el plazo mínimo y máximo habitual es de 3 y 36 meses, respectivamente (si bien el periodo máximo para algunos casos, principalmente en los camiones, el periodo máximo asciende a 60 meses). Para el caso de las empresas grandes y/o cotizadas, se llegan en algunos casos excepcionales a acuerdos por días cuando el cliente así lo requiere.

El Emisor factura a sus clientes a final de mes, con un vencimiento medio desde la factura de 60 días y empleando medios de pago tales como el recibo domiciliado, confirming, pagarés y transferencias. El

periodo medio de cobro en el ejercicio 2021 se ha situado en 58,72 días. No obstante, para algunas compañías grandes y/o cotizadas estos periodos de cobro se extienden a plazos superiores.

### **2.3.6. Sector en el que opera**

Alquiler opera en el sector del renting y, en particular dentro de este, en el subsector del renting flexible.

El término renting es sinónimo de alquiler a largo plazo de un bien, en este caso de un vehículo, sea cual sea su marca, modelo o segmento. Mediante el renting, la empresa arrendadora compra un vehículo nuevo, según los gustos y necesidades de su cliente o arrendatario, y lo pone a su disposición. A cambio, el cliente se compromete al pago de una cuota mensual, por un plazo de tiempo y un kilometraje previamente establecido, que incluye una serie de servicios, donde como mínimo se hallan los gastos de mantenimiento y de seguro incluidos.

El renting evita un desembolso inicial en la inversión en la flota de una compañía, frente al pago de una cuota por el uso de ésta, mejorando sustancialmente el ratio *cash flow*.

En España el alquiler a largo plazo es empleado, principalmente, por las empresas como una forma de gestión de sus flotas de vehículos. Esto se debe a que, aquellos negocios que optan por esta modalidad, pueden beneficiarse de ventajas administrativas, fiscales y operativas.

En el sector del renting existen dos subsectores claramente diferenciados: el tradicional y el flexible.

El renting tradicional se caracteriza por el pago de una cuota mensual durante un periodo de tiempo determinado, sin posibilidad de cancelación. La cuota depende del vehículo seleccionado, los servicios contratados y la utilización que hagas; es decir, el número de kilómetros a recorrer prefijados. Los costes asociados al vehículo como el mantenimiento, neumáticos, seguros o impuestos son abonados por la empresa de renting.

El renting flexible o abierto es un alquiler de vehículos a empresas con duración flexible (1 a 60 meses habitualmente), adaptando la flota a las necesidades de los clientes en cada momento.

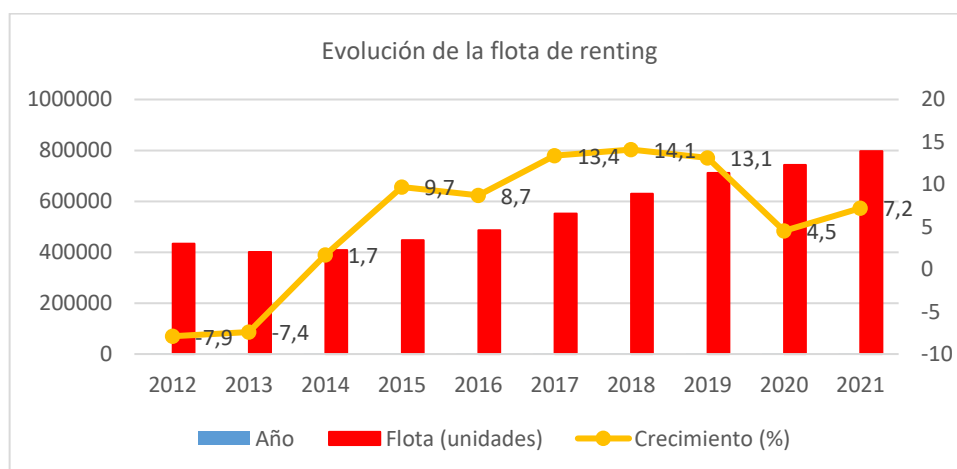
La información disponible existente sobre el sector que opera Alquiler hace referencia al sector del renting, sin existir información publicada de cada uno de los dos sectores por separado. Por este motivo, toda la información detallada a continuación hace referencia al sector del renting en su conjunto. En aquellos casos, en lo que se den cifras del subsector del renting flexible, éstas han sido elaboradas internamente por el Emisor sobre la base de su experiencia y conocimiento del mercado pero sin posibilidad alguna de contraste con fuentes ajenas a la misma.

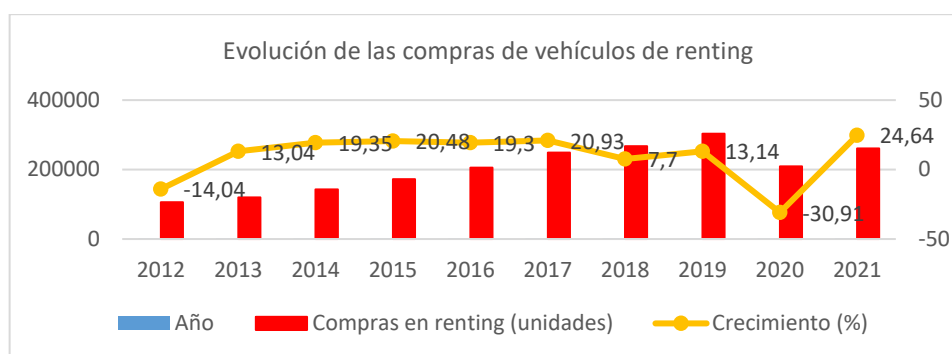
El sector del renting en España cerró 2021 con un parque de vehículos de 796.683 unidades, lo que supone un incremento del 7,2% respecto al ejercicio 2020 según los datos de la Asociación Española de Renting de Vehículos. En la siguiente tabla se observa la evolución del renting en los últimos años:

Renting de vehículos en España						
Año	Flota (unidades)	Crecimiento (%)	Compras en renting (unidades)	Crecimiento (%)	Inversión en compra veh. (M. €)	Crec. inversión (%)
2001	265.444	22,6	104.074	22,70	1.439	26,34
2002	310.020	16,8	111.046	6,70	1.562	8,55
2003	353.493	14,0	125.693	13,19	1.856	18,82
2004	398.064	12,6	144.777	15,18	2.245	20,96
2005	445.686	12,0	165.574	14,36	2.657	18,35
2006	503.006	12,9	185.173	11,84	3.150	18,55
2007	556.569	10,6	202.910	9,58	3.694	17,27
2008	571.565	2,7	181.833	(10,39)	3.336	(9,69)
2009	521.124	-8,8	93.306	(47,04)	1.740	(47,84)
2010	491.056	-5,8	119.660	24,25	2.160	24,14
2011	470.223	-4,2	123.333	3,07	2.224	2,96
2012	433.294	-7,9	106.016	(14,04)	1.989	(10,57)
2013	401.190	-7,4	119.836	13,04	2.212	11,21
2014	408.095	1,7	143.027	19,35	2.608	17,90
2015	447.623	9,7	172.321	20,48	3.145	20,59
2016	486.486	8,7	205.573	19,30	3.906	24,20
2017	551.730	13,4	248.602	20,93	4.677	19,74
2018	629.260	14,1	267.732	7,7	4.941	5,64
2019	711.616	13,1	302.900	13,14	5.946	20,34
2020	743.388	4,5	209.271	(30,91)	4.356	(26,74)
2021	796.683	7,2	260.834	24,64	5.623	29,09

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

En los siguientes gráficos (cuya información ha sido obtenida de la Asociación Española del Renting de Vehículos) se refleja la evolución de la flota y de las matriculaciones del renting en el mercado nacional en los últimos 10 años:





Los datos anteriormente expuestos reflejan el fuerte crecimiento del sector en los últimos 10 años, exceptuando la caída sufrida en 2020 como consecuencia de la pandemia de Covid-19. Asimismo, se observa la alta correlación entre el sector y la evolución de la economía española y del consumo en particular. La fuerte recuperación experimentada durante el año 2021 está en consonancia con la recuperación del PIB español experimentada en dicho período.

Adicionalmente, la importancia de las compras de vehículos bajo la modalidad de renting sobre el total de matriculaciones ha crecido fuertemente durante los últimos 20 años, manteniéndose constante durante los años de crisis y volviendo a crecer con la reciente recuperación económica, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Año	Compras por renting	Matriculaciones	Porcentaje de compras por renting sobre el total de matriculaciones
2001	104.074	1.763.458	5,90%
2002	111.046	1.660.866	6,68%
2003	125.693	1.716.940	7,32%
2004	144.777	1.891.344	7,65%
2005	165.574	1.959.488	8,45%
2006	185.173	1.953.134	9,48%
2007	202.910	1.939.296	10,46%
2008	181.833	1.362.543	13,35%
2009	96.306	1.074.222	8,97%
2010	119.660	1.114.119	10,74%
2011	123.333	928.589	13,28%
2012	106.016	789.119	13,43%
2013	119.836	821.231	14,59%
2014	143.027	985.303	14,52%
2015	172.321	1.211.432	14,22%
2016	205.573	1.343.816	15,30%
2017	248.602	1.458.427	17,05%
2018	267.732	1.559.823	17,16%
2019	302.900	1.497.745	20,22%
2020	209.271	1.028.575	20,35%
2021	260.834	1.032.100	25,27%

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

La cuota de penetración del renting en 2021 en el total de matriculaciones se sitúa en un 25,27%.



Asimismo, la demanda ha crecido fuertemente por parte del sector de autónomos y particulares, si bien la gran empresa continúa siendo el mayor cliente de este tipo de servicios, tal y como se observa en la tabla siguiente:

Producto	2020		2021		Dif. Unidades	Crecimiento 2021 s/ 2020	
	% s/total	Unidades	% s/total	Unidades		% contribución al crec. total	% crecimiento s/ 2020
EMPRESAS							
Pequeñas (1-4 veh.)	23%	171.476	23%	184.301	12.825	24,06%	7,48%
Medianas (5-24 veh.)	17%	129.487	18%	140.022	10.535	19,77%	8,14%
Grandes (más de 24 veh.)	45%	330.946	42%	338.483	7.537	14,14%	2,28%
Persona Física	15%	111.479	17%	133.877	22.398	42,03%	20,09%
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>743.388</b>	<b>100,00</b>	<b>796.683</b>	<b>53.295</b>	<b>100,00</b>	<b>37,98%</b>

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

Respecto al tipo de propulsión de los vehículos contratados, el predominante en el año 2021 sigue siendo el diésel, seguido por la gasolina, entre ambos acaparan el 63,74% de las matriculaciones, tal y como se observa en el siguiente gráfico:

	Renting		Matriculación	
	Número	%	Número	%
Diésel	106.969	41.01%	328.889	31.87%
Gasolina	77.833	29.85%	392.889	31.87%
HEV - Híbrido no enchufable gasolina	36.575	14.02%	182.299	17.66%
BEV - Eléctrico puro	5.719	2.19%	26.781	2.59%
PHEV - Híbrido enchufable gasolina	15.279	5.86%	41.128	3.98%
GLP - Gas licuado petróleo	2.500	0.96%	15.343	1.49%
GNV - Gas natural vehicular	833	0.32%	2.808	0.27%
HEV - Híbrido no enchufable diésel	13.689	5.25%	40.635	3.94%
EREV - Eléctrico autonomía extendida	0	0	7	0
PHEV - Híbrido enchufable diésel	1.414	0.54%	2.166	0.21%
FCEV - Hidrógeno	5	0%	9	0%
<b>Total</b>	<b>260.834</b>	<b>100,00</b>	<b>1.032.100</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Asociación Española de Renting de Vehículos

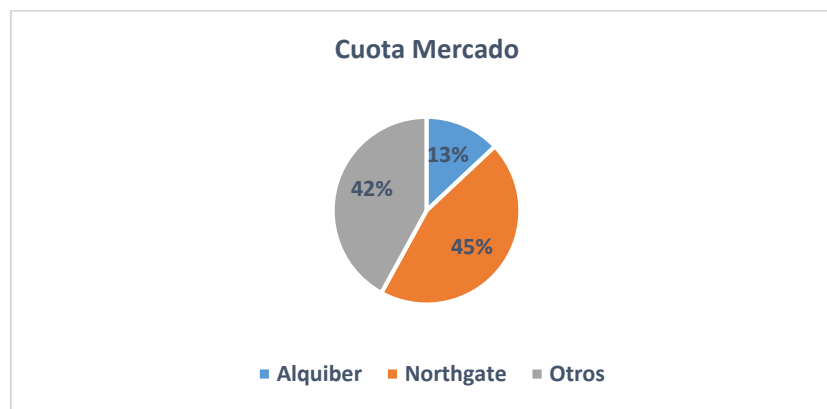
Cabe destacar la buena evolución que siguen teniendo los vehículos eléctricos en renting. Así, durante 2021 se matricularon en renting 22.412 unidades de las distintas modalidades de eléctricos (eléctrico puro, de autonomía extendida, híbrido enchufable gasolina e híbrido enchufable diésel), lo que ya sitúa al porcentaje de penetración de esta energía por encima del 8%; mientras que las 70.075 unidades de vehículos eléctricos que se matricularon en el total del mercado representaron casi un 7%. El peso que aportó el renting a las matriculaciones totales de eléctricos, durante el pasado año, fue del 32%.

En cuanto a la oferta, el sector se caracteriza por el fuerte posicionamiento de operadores líderes, estando la oferta concentrada en unas pocas empresas (Arval Service Lease, ALD Automotive, Lease Plan Servicios, Europcar, etc), lo que supone una fuerte barrera de entrada a nuevas empresas que quieran entrar en el sector.

A pesar del crecimiento de la demanda y de la gran concentración de la oferta mencionados anteriormente, se observa una fuerte rivalidad en el precio entre los operadores del sector, habiéndose generalizado en los últimos años el lanzamiento de promociones y de descuentos como medio para captar clientes e incrementar el grado de fidelidad de los mismos. Asimismo, destaca cada vez más el mayor protagonismo de los intermediarios por internet ("brokers").

De este modo, y con el fin de diferenciarse de la competencia, la mayor parte de las empresas han llevado a cabo diferentes acciones orientadas a ofrecer un producto diferencial, tales como incrementar su oferta de vehículos cuyo sistema de propulsión sea más afín con el medio ambiente u ofrecer un nuevo tipo de servicio, más adaptable a las necesidades del cliente, como es el renting flexible, nicho de mercado en el que opera Alquiber.

A fecha actual, Alquiber se ha consolidado como una de las empresas líderes en el sector del renting flexible, tal y como se observa en el siguiente gráfico preparado por la Sociedad conforme a información pública:



Adicionalmente, existen otros competidores cuya flota y cuota de mercado no es pública, entre los que se encuentran los siguientes:



Tal y como se observa en el gráfico anterior, la oferta del renting flexible se encuentra altamente concentrada en unas pocas empresas, patrón similar al del renting tradicional. Asimismo, se observan algunos competidores que son líderes en el renting tradicional pero no lo son en el renting flexible, debido a que han comenzado su actividad recientemente en el renting flexible, siendo ésta una parte residual de su negocio.

En cuanto a las empresas que han estado tradicionalmente enfocadas en el renting flexible y que, por lo tanto, su negocio es más parecido al negocio de Alquiber, destaca Northgate, empresa líder en este mercado, estando a su vez consolidada como uno de los grandes operadores del renting en España. Northgate presta el servicio de renting flexible a través de las 27 delegaciones que tiene distribuidas en la geografía española.

Después de Northgate, Leaseplan también se encuentra entre los grandes competidores de Alquiber, siendo una empresa líder tanto en renting flexible como en renting tradicional en España. Al igual que Northgate, Leaseplan tiene también presencia internacional en diferentes países a parte de España.

## **2.4. Estrategia y ventajas competitivas del Emisor**

### **2.4.1. Estrategia**

Alquiler es una de las compañías españolas líderes en la gestión de flotas y movilidad corporativa en el renting flexible. El Emisor opera a nivel nacional y ofrece soluciones personalizadas para todo tipo de vehículos industriales y turismos a través de servicios de renting flexible para grandes empresas, pymes y autónomos. Los principales accionistas y gestores de Alquiler cuentan con una experiencia en el sector de más de 40 años, lo que asegura una gran profesionalidad y operatividad.

#### ***Misión***

La misión del Emisor consiste en gestionar la movilidad del cliente de forma sostenible y eficiente, con especial detalle en la personalización de vehículos y la atención al cliente.

#### ***Visión***

El Emisor ha adoptado el propósito de consolidarse como empresa líder en el sector del renting flexible de vehículos para uso comercial e industrial en España, siendo reconocidos por la calidad que proporcionan en el servicio personalizado de atención al cliente.

#### ***Valores***

Los valores de Alquiler son:

- El cliente como centro del negocio.
- El equipo como clave del éxito.
- El compromiso como vía de progreso.

Con el objetivo de cumplir con la estrategia establecida, la dirección de Alquiler ha establecido los siguientes pilares básicos:

- Expansión geográfica.
- Cercanía con el cliente.
- Liderazgo en la personalización de los servicios.

#### ***Expansión geográfica***

Alquiler quiere convertirse en el referente nacional del sector del renting flexible de vehículos para uso comercial e industrial en España. Cumplir con este objetivo estratégico implica incrementar significativamente a medio plazo su cuota de mercado dentro del segmento del renting flexible, reduciendo el diferencial con los dos principales competidores: Northgate y Leaseplan.

Este incremento de la cuota debería de producirse por varias vías

- Captación de una parte de los clientes actuales de sus competidores.
- Incorporación de nuevos clientes que tienen contratados productos similares, como el renting tradicional o leasing, o que tienen en propiedad su vehículo.
- Apertura de nuevas delegaciones y expansión de su presencia física en toda la geografía nacional lo que permitirá incrementar el conocimiento de renting flexible de Alquiler entre los potenciales clientes, tanto empresas como trabajadores autónomos.

El Emisor comenzó a expandir delegaciones a través de nuevas aperturas, llegando a consolidar hasta la fecha actual 24 delegaciones.

Continuando con su plan de expansión geográfica, el Emisor tiene prevista la apertura de 3 nuevas delegaciones en el período 2022-2024 (ambos años inclusive).

La apertura de delegaciones permite incrementar las posibilidades de venta al estar más cerca del cliente y al dar a conocer el producto del renting flexible a un mayor número de potenciales usuarios. No obstante, la calidad del servicio es un pilar básico de la estrategia comercial del Emisor por lo que cada delegación tiene establecido un umbral máximo de vehículos de flota asignado por encima del cual la calidad del servicio se resiente al igual que la proximidad. Una vez alcanzado el umbral establecido, el Emisor abre una nueva delegación en una región próxima que asume parte de la flota existente en la delegación previa.

- Operaciones corporativas mediante la adquisición de competidores: con los fondos captados en la ampliación de capital descrita en el apartado 2.5.1 de este Documento Base Informativo, el Emisor está en predisposición de poder realizar operaciones corporativas que le permitan incrementar su cuota de mercado. Estas operaciones estarán focalizadas en los siguientes ángulos:
  - consolidar una región donde Alquiber ya está presente;
  - acceder a una región donde Alquiber no tiene presencia o delegación;
  - incorporar productos diferentes a su cartera de servicios; e
  - incorporar una cartera o tipología de clientes a la que hasta ahora Alquiber no tiene acceso.
- Expansión internacional, bien a través de apertura de delegaciones o mediante una operación corporativa. A largo plazo y una vez que la red de delegaciones abarque la mayor parte del territorio nacional, el Emisor tiene intención de comenzar su andadura internacional. Dicha expansión internacional se desarrollaría por dos vías:
  - cercanía al cliente: comenzando por aquellos países que se encuentran más próximos a España tanto geográficamente como culturalmente; y
  - liderazgo en la personalización de los servicios acompañamiento a los clientes actuales allí donde tengan presencia y necesidades de flota.

### ***Cercanía al cliente***

Una de las palancas del éxito de Alquiber es la satisfacción de sus clientes, la cual se demuestra en la fidelidad que la mayoría de ellos tiene a la marca. Cuanto más cerca se está del cliente, mejor se conocen sus necesidades y más adaptada puede estar la flota a dichas necesidades.

La percepción de cercanía se materializa estando donde los clientes lo necesitan. En este sentido, toma una enorme importancia tener una red de delegaciones propias por toda la geografía española y estar dispuestos a abrir nuevas delegaciones dónde los clientes lo demandan por volumen de actividad.

En aquellas zonas donde no se posee aún una delegación, Alquiber cuenta con una red de más de 3.500 talleres concertados que son seleccionados y evaluada su calidad regularmente para dar el mejor servicio a los clientes.

Adicionalmente, la red comercial de Alquiber quiere ir un paso más allá de la mera intermediación comercial, queriendo ser reconocidos como "Asesores" de primer nivel en renting flexible. En este sentido, proporciona un asesoramiento integral a sus clientes, analizando las necesidades de cada uno de ellos, aconsejando en la selección de la flota que mejor se adapte a dichas necesidades dependiendo de la climatología, distancias a recorrer, número de personas a transportar, energía de propulsión, así como en las condiciones del alquiler, colaborando en la personalización de los vehículos o facilitando vehículos de sustitución en caso de accidente.

Todos los vehículos son entregados y recogidos en el punto de encuentro que los clientes necesiten en cada momento y situación (en sus instalaciones, en la obra de trabajo o en una delegación), y siempre sin cargo alguno para el cliente. El mantenimiento tanto en la delegaciones propias como en la red de talleres concertados se hace en el menor tiempo posible, siendo reconocido Alquiber en el mercado como una *best practice* en cuanto a rapidez, aspecto fundamental para no distorsionar la operativa habitual de los clientes.

Adicionalmente, el Emisor cuenta con un *call center* propio, atendido por personal especializado, que le permite atender llamadas 24 horas al día, los 7 días de la semana, con una atención personalizada y dando soluciones a los clientes. Este servicio personalizado es valorado positivamente por los clientes al generar confianza y cercanía.

#### ***Liderazgo en la personalización de los servicios***

Alquiber pone a disposición de sus clientes una flota que considera superior en calidad a la de su competencia, ofreciendo mejores prestaciones y mayor potencia, junto con la posibilidad de elección del tipo de vehículo y su personalización.

En términos generales la flota del Emisor se puede dividir en dos partes:

- 80% de los vehículos son adquiridos a las marcas y personalizados en los talleres de Alquiber. Esta personalización, a diferencia de los competidores, va incluida en el precio del renting. El Emisor, gracias a su experiencia y conocimiento de sus clientes y de las industrias en las que operan, ha diseñado una parte de los accesorios que incorpora a los vehículos como mejoras.
- 20% de la flota son pedidos especiales adquiridos bajo especificaciones técnicas de los clientes. Esta tipología de vehículos y contratos se realizan para clientes con una relación corporativa de largo plazo y para contratos con plazo superiores a los 36 meses.

Los clientes tienen la posibilidad de personalizar los vehículos alquilados en cuanto a capacidad o accesorios incorporados. Dicha personalización puede ser tanto del interior como del exterior del vehículo.

#### **2.4.2. Ventajas competitivas**

El sector de actividad de Alquiber es el renting de vehículos, y dentro de este está focalizado única y exclusivamente en el nicho de mercado del "Renting flexible" donde es una referencia en ámbito nacional.

Los factores claves del éxito del Emisor son, entre otros, los siguientes:

##### ***Especialización en un nicho de mercado***

Los contratos de renting tradicionales o fijos implican un compromiso de obligado cumplimiento a largo plazo del contrato, siendo menos atractivos para clientes con negocios con un cierto grado de incertidumbre o estacionalidad, al tener que abonar una penalización en caso de cancelación anticipada. El renting flexible aporta una solución integral a las empresas y les permite una mayor flexibilidad de sus flotas y correlacionar los ingresos con los costes.

Alquiber es especialista en este sector del mercado que requiere de un conocimiento exhaustivo de la gestión de las flotas al no suscribir contratos a largo plazo garantizados. No obstante es un sector con un gran potencial de crecimiento y tiene unos márgenes mayores y con unos clientes más fidelizados.

##### ***Experiencia y reconocimiento de los administradores y su equipo directivo***

El Consejo de Administración y el equipo directivo posee una larga y exitosa trayectoria en la industria del renting en general, y en el renting flexible en particular, y con una amplia red de contactos en el sector del alquiler de vehículos, fabricantes de vehículos y financiero, lo que le permite detectar las mejores oportunidades de inversión y maximizar la creación de valor.

Cabe destacar los más de 40 años de éxito que lleva en la industria la familia Acebes, máximo accionista de Alquiber desde el origen de Fualsa en los años 80 hasta su venta a principios de los años 2000 a Northgate Plc.

Esta experiencia y profundo conocimiento de la industria y los clientes es clave para el positivo funcionamiento y crecimiento de Alquiber.

#### ***Personalización de la flota***

La flota de vehículos a disposición de los clientes es, por norma general, de una gama superior en prestaciones a la de su competencia según la información de la que dispone el Emisor. Adicionalmente, los clientes tienen la posibilidad de elegir el tipo de vehículo y su personalización en cuanto a capacidad o accesorios incorporados, la cual es realizada directamente en las delegaciones del Emisor.

#### ***Asesoramiento de flota***

Los comerciales de Alquiber se han convertido en los Asesores de confianza de sus clientes en cuanto a la gestión de sus flotas. El Emisor da una importancia enorme a la satisfacción de sus clientes y a superar las expectativas de los mismos. En este sentido, la red comercial está compuesta por profesionales de gran experiencia en el sector de la automoción y del renting de vehículos, convirtiéndose en una de las principales ventajas competitivas de Alquiber, aconsejando y adaptando las flotas a las necesidades del cliente.

#### ***Calidad de los servicios de reparación y mantenimiento***

El mantenimiento tanto en la delegaciones propias como en la red de talleres concertados se hace en el menor tiempo posible, siendo reconocido Alquiber en el mercado como una "best practice" en cuanto a rapidez, aspecto fundamental para no distorsionar la operativa habitual de los clientes.

Adicionalmente, cuenta con un call center propio atendido por personal especializado que le permite atender llamadas 24 horas al día los 7 días de la semana con una atención personalizada y dando soluciones a los clientes.

#### ***Geolocalización (Alquiber Track)***

El sistema de geolocalización "Alquiber Track" permite la localización de los vehículos en todo el territorio nacional en tiempo real. El Emisor y los clientes pueden localizar el vehículo en caso de robo o de necesidad de asistencia en carretera. Adicionalmente, este sistema de geolocalización permite conocer: los kilómetros recorridos diariamente, la velocidad real y la velocidad media, información sobre rutas realizadas, trazabilidad en mapas y el uso real de los vehículos.

El servicio de geolocalización "Alquiber Track" está incluido de serie en los contratos del Emisor.

## **2.5. Estructura de la propiedad, Consejo de Administración y equipo directivo**

### **2.5.1. Estructura accionarial**

A la fecha del presente Documento Base Informativo, las acciones del Emisor cotizan en el segmento BME Growth de BME MTF Equity. En el contexto de la incorporación a negociación inicial a BME Growth, y con el fin de conseguir la financiación adecuada para desarrollar su plan estratégico empresarial y consolidar sus actividades de negocio, Alquiber realizó un aumento de capital por un importe efectivo total de 9,3 millones de euros.

Los accionistas que poseen una participación significativa en el capital del Emisor se detallan a continuación:

<b>Accionista</b>	<b>Número de acciones</b>	<b>Porcentaje de Participación Directo</b>	<b>Porcentaje de Participación Indirecto<sup>2</sup></b>	<b>Total</b>
Sebeka Ikap, S.L. <sup>1</sup>	2.924.714	52,09%	-	52,09%
Miguel Ángel Acebes Acebes	336.916	6,00%	31,25%	37,25%
Marianela Acebes Moreno	336.916	6,00%	10,42%	16,42%
Miguel Acebes Moreno	336.916	6,00%	10,42%	16,42%
Autocartera	88.638	1,58%	-	1,58%
Otros	1.590.683	28,33%	-	28,33%
<b>Total</b>	<b>5.614.783</b>	<b>100,00%</b>	<b>-</b>	<b>100,00%</b>

(1) La familia Acebes es propietaria del 100% del capital social de Sebeka Ikap, S.L. Dicha sociedad tiene un carácter patrimonial siendo su principal activo la participación en el capital social de Alquiber Quality, S.A.

(2) Se corresponde a la participación indirecta a través de la sociedad "Sebeka Ikap, S.L.".

### 2.5.2. Consejo de Administración

A la fecha del presente Documento Base Informativo, el Consejo de Administración del Emisor está compuesto por los siguientes miembros:

- Presidente y Consejero Delegado: D. Miguel Ángel Acebes Acebes (Consejero Dominical).
- Consejera Delegada: Dña. Marianela Acebes Moreno (Consejero Ejecutivo).
- Vocal: D. José Ramón Calvo Criado (Consejero Ejecutivo).
- Vocal: D. Jaime Izquierdo Martín (Consejero Dominical).
- Vocal: D. Alfonso Martín Murcharaz (Consejero Independiente).
- Vocal: Solopa, S.L.U., representada por D. Jesús Carlos Jiménez López (Consejero Dominical).
- Vocal: D. Eduardo Ajuria Fernández (Consejero Independiente).
- Secretario no Consejero: Eurolegis, S.L.P. representada por Dña. Raquel Fernández Serrano.

Con el fin de reforzar la eficacia del control interno del Emisor y supervisar las relaciones del mismo con la entidad encargada de la emisión del informe de auditoría, el Consejo de Administración dispone de una Comisión de Auditoría, Control y Cumplimiento. A la fecha del presente Documento Base Informativo, la Comisión de Auditoría, Control y Cumplimiento está formada por los siguientes miembros del Consejo de Administración:

- Presidente: D. Alfonso Martín Murcharaz (Consejero Independiente).
- Vocal: D. Miguel Ángel Acebes Acebes (Consejero Dominical).
- Vocal: D. Eduardo Ajuria Fernández (Consejero Independiente).

### 2.5.3. Equipo directivo

El equipo directivo del Emisor está compuesto, además de por la Consejera Delegada Dña. Marianela Acebes Moreno y el Consejero y Director General D. José Ramón Calvo Criado, por D. Juan José Rodríguez Juste, Director Financiero.

## 2.6. Información financiera

### 2.6.1. Cuentas anuales auditadas, correspondientes a los ejercicios anuales cerrados el 31 de diciembre de 2020 y el 31 de diciembre de 2021

Se incluyen a continuación los enlaces a la página web del Emisor a través de los cuales se podrá acceder a las cuentas anuales individuales del Emisor correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2020 y a 31 de diciembre de 2021, auditadas y sin salvedades.

- Cuentas anuales del Emisor auditadas correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2020:

<https://corporate.alquiber.es/documentos/CCAA-ALQUIBER-QUALITY-2020.pdf>

- Cuentas anuales del Emisor auditadas correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2021:

<https://corporate.alquiber.es/documentos/CCAA-ALQUIBER-QUALITY-2021.pdf>

### 2.6.2. Indicadores clave

A continuación, se incluyen las principales magnitudes de la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance del Emisor correspondientes a los ejercicios 2020 y 2021:

#### *Cuenta de pérdidas y ganancias correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2020 y 2021*

	<b>Euros</b>	
	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Importe neto de la cifra de negocios	58.933.490,26	76.084.694,33
Aprovisionamientos	(5.216.884,57)	(6.555.594,31)
Gastos de personal	(4.687.465,47)	(5.520.392,56)
Otros gastos de explotación	(17.008.085,96)	(23.446.940,77)
Amortización de inmovilizado	(26.125.530,09)	(31.336.509,83)
Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado	(20.660,91)	661,74
Otros resultados	5.524,40	(36.335,98)
<b>Resultado de explotación</b>	<b>5.890.239,64</b>	<b>9.223.155,85</b>
Ingresos financieros	579,45	-
Gastos financieros	(2.627.394,47)	(3.116.099,83)
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos	(0,03)	36,12
<b>Resultado financiero</b>	<b>(2.626.815,05)</b>	<b>(3.116.063,71)</b>
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>3.263.424,59</b>	<b>6.107.092,14</b>
<b>Impuestos sobre beneficios</b>	<b>(817.101,12)</b>	<b>(1.435.532,03)</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.446.323,47</b>	<b>4.671.560,11</b>

El detalle de la facturación por tipología es el siguiente:



- Renting flexible: los ingresos derivados del área de negocio dedicada al renting flexible ascendieron al cierre del ejercicio de 2021 a 63.805 miles de euros, lo que supone un incremento del 26,57% con respecto a los ingresos obtenidos en al cierre del ejercicio de 2020.
- Vehículos de ocasión: el Emisor obtuvo unos ingresos de 12.280 miles de euros derivados del área de negocio dedicada a la venta de vehículos de segunda mano durante el ejercicio de 2021, lo cual supone un incremento del 44,10% con respecto a los ingresos obtenidos al cierre del ejercicio de 2020.

*Balance correspondiente a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2020 y 2021*

**Activo**

	<b>Euros</b>	
	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Inmovilizado intangible	342.840,48	434.980,85
Inmovilizado material	107.189.007,92	142.377.188,74
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	2.681,91	147.847,39
Inversiones financieras a largo plazo	268.513,43	383.351,78
Activos por impuesto diferido	1.836.105,38	1.545.976,04
<b>Activo no corriente</b>	<b>109.639.149,12</b>	<b>144.889.344,80</b>
Existencias	444.953,94	465.424,14
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	13.558.935,98	17.180.763,06
Inversiones financieras a corto plazo	459.098,94	527.232,77
Periodificaciones a corto plazo	-	(57.816,22)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	9.196.747,88	5.714.077,76
<b>Activo corriente</b>	<b>23.659.736,74</b>	<b>23.829.681,51</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>133.298.885,86</b>	<b>168.719.026,31</b>

**Pasivo**

	<b>Euros</b>	
	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Capital	5.614.783,00	5.614.783,00
Prima de emisión	7.263.862,16	7.263.862,16
Reservas	10.396.822,65	12.151.135,98
Acciones y participaciones en patrimonio propias	(436.738,55)	(477.925,29)
Resultado del ejercicio	2.446.323,47	4.671.560,11
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	37.812,10	47.457,27
<b>Patrimonio neto</b>	<b>25.322.864,83</b>	<b>29.270.873,23</b>
Deudas a largo plazo	50.814.225,46	63.548.897,32
Pasivos por impuesto diferido	6.303.857,00	7.409.626,38
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>57.118.082,46</b>	<b>70.958.523,70</b>
Deudas a corto plazo	47.741.090,73	63.224.491,47
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	3.116.847,84	5.265.137,91
<b>Pasivo corriente</b>	<b>50.857.938,57</b>	<b>68.489.629,38</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>133.298.885,86</b>	<b>168.719.026,31</b>

### ***Hechos destacados posteriores al cierre correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2021***

El Emisor ha fortalecido su presencia en el noroeste de la península ibérica con la apertura de una nueva delegación en León, alcanzando así las 23 delegaciones a nivel nacional. Alquiber consolida así su oferta de servicios a grandes empresas, pymes y autónomos que precisen vehículos industriales e isotermos para desarrollar su negocio en el noroeste de España. Esta nueva delegación cuenta con unas instalaciones de 1.450 m<sup>2</sup> y su actividad se enfoca a potenciar los nuevos modelos de movilidad, poniendo a disposición de los clientes diversos vehículos eléctricos e híbridos.

### **3. DENOMINACIÓN COMPLETA DE LA EMISIÓN DE VALORES**

Programa de Pagarés Alquiber Quality 2022.

### **4. PERSONAS RESPONSABLES DE LA INFORMACIÓN**

Doña Marianela Acebes Moreno en nombre y representación del Emisor, en su condición de consejera delegada, asume la responsabilidad por el contenido de este Documento Base Informativo de incorporación de Pagarés.

Doña Marianela Acebes Moreno asegura que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en este Documento Base Informativo es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

### **5. FUNCIONES DEL ASESOR REGISTRADO DEL MARF**

Banca March, S.A., sociedad inscrita en el Registro Mercantil de Palma de Mallorca al Tomo 20, Libro 104, Folio 230, Hoja PM-195, con domicilio social en Palma de Mallorca, Avenida Alejandro Rosselló 8, 07002, y Número de Identificación Fiscal B-95221271, es la entidad designada por el Emisor como asesor registrado ("**Banca March**" o el "**Asesor Registrado**"). Banca March es una entidad admitida como asesor registrado del MARF en virtud de acuerdo del Consejo de Administración de AIAF Mercado de Renta Fija publicado por medio de la Instrucción Operativa 8/2014, de 24 de marzo, sobre la admisión de asesores registrados del Mercado Alternativo de Renta Fija, de conformidad con lo dispuesto en la Circular del Mercado 3/2013, de 18 de julio, sobre asesores registrados del Mercado Alternativo de Renta Fija.

Como consecuencia de dicha designación, Banca March se ha comprometido a colaborar con el Emisor al objeto de que pueda cumplir con las obligaciones y responsabilidades que habrá de asumir al incorporar sus emisiones al MARF, actuando como interlocutor especializado entre ambos, MARF y el Emisor, y como medio para facilitar la incorporación y el desenvolvimiento del Emisor en el régimen de negociación de los Pagarés.

Así, Banca March deberá facilitar al MARF las informaciones periódicas que éste requiera y el MARF, por su parte, podrá recabar del mismo cuanta información estime necesaria en relación con las actuaciones que lleve a cabo y con las obligaciones que le corresponden, a cuyos efectos podrá realizar cuantas actuaciones fuesen, en su caso, precisas para contrastar la información que le ha sido facilitada.

El Emisor deberá tener en todo momento designado un asesor registrado que figure inscrito en el "Registro de Asesores Registrados del Mercado".

Banca March, como asesor registrado del Emisor asesorará a este (i) en la incorporación en el MARF de los Pagarés que emita, (ii) en el cumplimiento de cualesquiera obligaciones y responsabilidades que correspondan al Emisor por su participación en el MARF, (iii) en la elaboración y presentación de la información financiera y empresarial requerida por la normativa del MARF y (iv) al objeto de que la información cumpla con las exigencias de esa normativa.

En su condición de asesor registrado, Banca March con motivo de la solicitud de incorporación de los valores al MARF:

- (i) ha comprobado que el Emisor cumple los requisitos que la regulación del MARF exige para la incorporación de sus valores al mismo; y
- (ii) ha asistido al Emisor en la elaboración del Documento Base Informativo, revisado toda la información que éste ha aportado al MARF con motivo de la solicitud de incorporación de los valores al MARF y ha comprobado que la información aportada cumple con las exigencias de la normativa y no omite datos relevantes ni induce a confusión a los inversores.

Tras la incorporación de los Pagarés en el MARF, Banca March, como asesor registrado:

- (i) revisará la información que el Emisor prepare para remitir al MARF con carácter periódico o puntual, y verificará que la misma cumple con las exigencias de contenido y plazos previstos en la normativa;
- (ii) asesorará al Emisor acerca de los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de las obligaciones que éste haya asumido al incorporar sus valores al MARF, así como sobre la mejor forma de tratar tales hechos para evitar el incumplimiento de las obligaciones citadas;
- (iii) trasladará al MARF los hechos que pudieran constituir un incumplimiento por parte del Emisor de sus obligaciones en el supuesto de que apreciase un potencial incumplimiento relevante de las mismas que no hubiese quedado subsanado mediante su asesoramiento; y
- (iv) gestionará, atenderá y contestará las consultas y solicitudes de información que el MARF le dirija en relación con la situación del Emisor, la evolución de su actividad, el nivel de cumplimiento de sus obligaciones y cuantos otros datos el MARF considere relevantes.

A los efectos anteriores, Banca March, como asesor registrado, realizará las siguientes actuaciones:

- (i) mantendrá el necesario y regular contacto con el Emisor y analizará las situaciones excepcionales que puedan producirse en la evolución del precio, volúmenes de negociación y restantes circunstancias relevantes en la negociación de los valores del Emisor;
- (ii) suscribirá las declaraciones que, con carácter general, se hayan previsto en la normativa como consecuencia de la incorporación de valores al MARF, así como en relación con la información exigible a las empresas con valores incorporados al mismo; y
- (iii) cursará al MARF, a la mayor brevedad posible, las comunicaciones que reciba en contestación a las consultas y solicitudes de información que este último pueda dirigirle.

## **6. SALDO VIVO MÁXIMO**

El saldo vivo máximo del Programa es de 30 millones de euros (30.000.000 €) nominales.

Este importe se entiende como saldo máximo vivo que puede alcanzar en cada momento la suma del nominal de los Pagarés en circulación que se emitan bajo el Programa y que se incorporen al MARF al amparo de este Documento Base Informativo. En el caso de que estos Pagarés se amorticen – anticipadamente o llegada la fecha de vencimiento – durante la vigencia del Programa, el saldo vivo de los Pagarés en circulación se reducirá por el importe correspondiente a la suma nominal de los Pagarés que se amorticen.

## **7. DESCRIPCIÓN DEL TIPO Y LA CLASE DE LOS VALORES. NOMINAL UNITARIO**

Los Pagarés son valores emitidos al descuento, que representan una deuda para su Emisor, devengan intereses y son reembolsables por su nominal al vencimiento.

Para cada emisión de Pagarés con el mismo vencimiento se asignará un código ISIN.

Cada pagaré tendrá un valor nominal de 100.000 euros, por lo que el número máximo de pagarés vivos en cada momento no podrá exceder de 300.

## **8. LEGISLACIÓN SEGÚN LA CUAL SE HAN CREADO LOS VALORES**

Los valores se emiten de conformidad con la legislación española que resulte aplicable al Emisor o a los mismos. En particular, se emiten de conformidad con la Ley del Mercado de Valores y el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio (la "**Ley de Sociedades de Capital**"), en su redacción vigente, así como de acuerdo con sus respectivas normativas de desarrollo o concordantes.

Los Pagarés se registrarán de conformidad con la legislación española y los Juzgados y Tribunales de la ciudad de Madrid tendrán jurisdicción exclusiva para el conocimiento de cualquier discrepancia que pudiera surgir en relación con los Pagarés.

## **9. REPRESENTACIÓN MEDIANTE ANOTACIONES EN CUENTA**

Los Pagarés que se incorporen al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo estarán representados por anotaciones en cuenta, tal y como está previsto por los mecanismos de negociación en el MARF, de acuerdo con lo dispuesto en (i) el artículo 8.3 de la Ley del Mercado de Valores; y (ii) el Real Decreto 878/2015, de 2 de octubre, sobre compensación, liquidación y registro de valores negociables representados mediante anotaciones en cuenta, sobre el régimen jurídico de los depositarios centrales de valores y de las entidades de contrapartida central y sobre requisitos de transparencia de los emisores de valores admitidos a negociación en un mercado secundario oficial (el "**RD 878/2015**") tal y como el mismo ha sido modificado por el Real Decreto 827/2017, de 1 de septiembre (el "**RD 827/2017**").

IBERCLEAR, con domicilio en Madrid, Plaza de la Lealtad, 1, junto con sus entidades participantes, será la entidad encargada del registro contable de los Pagarés.

## **10. DIVISA DE LA EMISIÓN**

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa de Pagarés estarán denominados en euros.

## **11. CLASIFICACIÓN DE LOS VALORES: ORDEN DE PRELACIÓN**

Los Pagarés emitidos no tendrán garantías reales del Emisor ni de terceros. Los Pagarés emitidos contarán únicamente con la garantía patrimonial universal del Emisor.

Conforme al orden de prelación de créditos establecido en la Ley Concursal, en caso de concurso del Emisor, los titulares de los Pagarés estarían situados por detrás de los acreedores con privilegio que a la fecha tenga el Emisor, en el mismo nivel que el resto de los acreedores comunes y por delante de los acreedores subordinados (salvo que pudieran ser calificados como tales conforme a lo previsto en el artículo 281 de la Ley Concursal) y no gozarían de preferencia entre ellos.

## **12. DESCRIPCIÓN DE LOS DERECHOS VINCULADOS A LOS VALORES Y PROCEDIMIENTO PARA EL EJERCICIO DE LOS MISMOS. MÉTODO Y PLAZOS PARA EL PAGO DE LOS VALORES Y PARA LA ENTREGA DE LOS MISMOS**

Conforme a la legislación vigente, los Pagarés emitidos al amparo del Programa carecerán, para el inversor que los adquiera, de cualquier derecho político presente y/o futuro sobre el Emisor.

Los derechos económicos y financieros para el inversor asociados a la adquisición y tenencia de los pagarés serán los derivados de las condiciones de tipo de interés, rendimientos y precios de amortización con que se emitan y que se encuentran en los epígrafes 14 y 16 siguientes.

La fecha de desembolso de los valores emitidos coincidirá con la fecha de emisión de los mismos. Su precio de emisión será abonado al Emisor por la Entidad Colaboradora (conforme este término se encuentra definido en la sección 15 siguiente) o por los inversores, según el caso, a través del Agente de Pagos (conforme este término se encuentra definido en la sección 15 siguiente), en su condición de Agente de Pagos, en la cuenta que éste le indique en cada fecha de emisión.

Se podrá expedir por la Entidad Colaboradora o por el Emisor, según el caso, un certificado de adquisición, nominativo y no negociable. Dicho documento acreditará provisionalmente la suscripción de los Pagarés hasta que se practique la oportuna anotación en cuenta, que otorgará a su titular el derecho a solicitar el pertinente certificado de legitimación.

Igualmente, el Emisor comunicará el desembolso, mediante el correspondiente certificado, a MARF y a IBERCLEAR.

## **13. FECHA DE EMISIÓN. PLAZO DE VIGENCIA DEL PROGRAMA**

La vigencia del Programa es de un año a partir de la fecha de incorporación por parte del MARF de este Documento Base Informativo.

Al tratarse de un Programa de Pagarés de tipo continuo, los Pagarés podrán emitirse, suscribirse e incorporarse al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo cualquier día durante la vigencia del mismo. No obstante, el Emisor se reserva la posibilidad de no emitir Pagarés cuando lo estime oportuno, de acuerdo con las necesidades de tesorería del Emisor o porque encuentre condiciones de financiación más ventajosas.

En las certificaciones complementarias de cada emisión se establecerá la fecha de emisión y la fecha de desembolso de los Pagarés. La fecha de emisión, desembolso e incorporación de los Pagarés no podrá ser posterior a la fecha de expiración de este Documento Base Informativo.

## **14. TIPO DE INTERÉS NOMINAL. INDICACIÓN DEL RENDIMIENTO Y MÉTODO DE CÁLCULO**

El tipo de interés nominal anual de los Pagarés se fijará para cada emisión. Los Pagarés se emitirán al tipo de interés acordado entre el Emisor y la Entidad Colaboradora o los inversores, según sea el caso. El rendimiento quedará implícito en el nominal del Pagaré, a rembolsar en la fecha de su vencimiento.

Al ser valores emitidos al descuento y tener una rentabilidad implícita, el importe efectivo a desembolsar por el inversor variará de acuerdo con el tipo de interés de emisión y plazo acordados.

Así, el importe efectivo de cada Pagaré se puede calcular aplicando las siguientes fórmulas:

- (i) Cuando el plazo de emisión sea inferior o igual a 365 días:

$$E = \frac{N}{1 + i_n \frac{d}{365}}$$

(ii) Cuando el plazo de emisión sea superior a 365 días:

$$E = \frac{N}{(1 + i_n)^{\frac{d}{365}}}$$

<b>N</b>	importe nominal del pagaré.
<b>E</b>	importe efectivo del pagaré.
<b>d</b>	número de días del período, hasta el vencimiento.
<b>i<sub>n</sub></b>	tipo de interés nominal, expresado en tanto por uno.

Se incluye una tabla de ayuda para el inversor donde se especifican las tablas de valores efectivos para distintos tipos de interés y plazos de amortización, incluyendo además una columna donde se puede observar la variación del valor efectivo del pagaré al aumentar en 10 días el plazo del mismo.

**VALOR EFECTIVO DE UN PAGARÉ DE 100.000 EUROS NOMINALES**

(Plazo inferior al año)

Tipo Nominal (%)	7 DÍAS			14 DÍAS			30 DÍAS			60 DÍAS		
	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)
0,25%	99.995,21	0,25%	-6,85	99.990,41	0,25%	-6,85	99.979,46	0,25%	-6,85	99.958,92	0,25%	-6,84
0,50%	99.990,41	0,50%	-13,69	99.980,83	0,50%	-13,69	99.958,92	0,50%	-13,69	99.917,88	0,50%	-13,67
0,75%	99.985,62	0,75%	-20,54	99.971,24	0,75%	-20,53	99.938,39	1,62%	-20,52	99.876,86	0,75%	-20,49
1,00%	99.980,83	1,00%	-27,38	99.961,66	1,00%	-27,37	99.917,88	2,17%	-27,34	99.835,89	1,00%	-27,30
1,25%	99.976,03	1,26%	-34,22	99.952,08	1,26%	-34,20	99.897,37	2,71%	-34,16	99.794,94	1,26%	-34,09
1,50%	99.971,24	1,51%	-41,06	99.942,50	1,51%	-41,03	99.876,86	3,26%	-40,98	99.754,03	1,51%	-40,88
1,75%	99.966,45	1,77%	-47,89	99.932,92	1,76%	-47,86	99.856,37	3,82%	-47,78	99.713,15	1,76%	-47,65
2,00%	99.961,66	2,02%	-54,72	99.923,35	2,02%	-54,68	99.835,89	4,38%	-54,58	99.672,31	2,02%	-54,41
2,25%	99.956,87	2,28%	-61,55	99.913,77	2,27%	-61,50	99.815,41	4,93%	-61,38	99.631,50	2,27%	-61,15
2,50%	99.952,08	2,53%	-68,38	99.904,20	2,53%	-68,32	99.794,94	5,50%	-68,17	99.590,72	2,53%	-67,89
2,75%	99.947,29	2,79%	-75,21	99.894,63	2,79%	-75,13	99.774,48	6,06%	-74,95	99.549,98	2,78%	-74,61
3,00%	99.942,50	3,04%	-82,03	99.885,06	3,04%	-81,94	99.754,03	6,63%	-81,72	99.509,27	3,04%	-81,32
3,25%	99.937,71	3,30%	-88,85	99.875,50	3,30%	-88,74	99.733,59	7,20%	-88,49	99.468,59	3,29%	-88,02
3,50%	99.932,92	3,56%	-95,67	99.865,93	3,56%	-95,54	99.713,15	7,78%	-95,25	99.427,95	3,55%	-94,71
3,75%	99.928,13	3,82%	-102,49	99.856,37	3,82%	-102,34	99.692,73	8,35%	-102,00	99.387,34	3,81%	-101,38
4,00%	99.923,35	4,08%	-109,30	99.846,81	4,08%	-109,13	99.672,31	8,93%	-108,75	99.346,76	4,07%	-108,04
4,25%	99.918,56	4,34%	-116,11	99.837,25	4,34%	-115,92	99.651,90	9,52%	-115,50	99.306,22	4,33%	-114,70
4,50%	99.913,77	4,60%	-122,92	99.827,69	4,60%	-122,71	99.631,50	10,10%	-122,23	99.265,71	4,59%	-121,34



**VALOR EFECTIVO DE UN PAGARÉ DE 100.000 EUROS NOMINALES**

Tipo Nominal (%)	(Plazo inferior al año)						(Plazo igual al año)			(Plazo superior a un año)		
	90 DÍAS			180 DÍAS			365 DÍAS			730 DÍAS		
	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)	Precio Suscriptor (euros)	TIR/TAE (%)	+10 días (euros)
0,25%	99.938,39	0,25%	-6,84	99.876,86	0,25%	-6,83	99.750,62	0,25%	-6,81	99.501,87	0,25%	-6,81
0,50%	99.876,86	0,50%	-13,66	99.754,03	0,50%	-13,63	99.502,49	0,50%	-13,56	99.007,45	0,50%	-13,53
0,75%	99.815,41	0,75%	-20,47	99.631,50	0,75%	-20,39	99.255,58	0,75%	-20,24	98.516,71	0,75%	-20,17
1,00%	99.754,03	1,00%	-27,26	99.509,27	1,00%	-27,12	99.009,90	1,00%	-26,85	98.029,60	1,00%	-26,72
1,25%	99.692,73	1,26%	-34,02	99.387,34	1,25%	-33,82	98.765,43	1,25%	-33,39	97.546,11	1,25%	-33,19
1,50%	99.631,50	1,51%	-40,78	99.265,71	1,51%	-40,48	98.522,17	1,50%	-39,87	97.066,17	1,50%	-39,59
1,75%	99.570,35	1,76%	-47,51	99.144,37	1,76%	-47,11	98.280,10	1,75%	-46,29	96.589,78	1,75%	-45,90
2,00%	99.509,27	2,02%	-54,23	99.023,33	2,01%	-53,70	98.039,22	2,00%	-52,64	96.116,88	2,00%	-52,13
2,25%	99.448,27	2,27%	-60,93	98.902,59	2,26%	-60,26	97.799,51	2,25%	-58,93	95.647,44	2,25%	-58,29
2,50%	99.387,34	2,52%	-67,61	98.782,14	2,52%	-66,79	97.560,98	2,50%	-65,15	95.181,44	2,50%	-64,37
2,75%	99.326,48	2,78%	-74,28	98.661,98	2,77%	-73,29	97.323,60	2,75%	-71,31	94.718,83	2,75%	-70,37
3,00%	99.265,71	3,03%	-80,92	98.542,12	3,02%	-79,75	97.087,38	3,00%	-77,41	94.259,59	3,00%	-76,30
3,25%	99.205,00	3,29%	-87,55	98.422,54	3,28%	-86,18	96.852,30	3,25%	-83,45	93.803,68	3,25%	-82,16
3,50%	99.144,37	3,55%	-94,17	98.303,26	3,53%	-92,58	96.618,36	3,50%	-89,43	93.351,07	3,50%	-87,94
3,75%	99.083,81	3,80%	-100,76	98.184,26	3,79%	-98,94	96.385,54	3,75%	-95,35	92.901,73	3,75%	-93,65
4,00%	99.023,33	4,06%	-107,34	98.065,56	4,04%	-105,28	96.153,85	4,00%	-101,21	92.455,62	4,00%	-99,29
4,25%	98.962,92	4,32%	-113,90	97.947,14	4,30%	-111,58	95.923,26	4,25%	-107,02	92.012,72	4,25%	-104,86
4,50%	98.902,59	4,58%	-120,45	97.829,00	4,55%	-117,85	95.693,78	4,50%	-112,77	91.573,00	4,50%	-110,37

Dada la diversidad de tipos de emisión que previsiblemente se aplicarán a lo largo del Programa de Pagarés, no es posible predeterminar el rendimiento resultante para el inversor (TIR). En cualquier caso, se determinaría, para los Pagarés de hasta 365 días, por la fórmula que a continuación se detalla:

$$TIR = \left(\frac{N}{E}\right)^{\frac{365}{d}} - 1$$

en la que:

<b>TIR</b>	Tipo de interés efectivo anual expresado en tanto por uno.
<b>N</b>	Valor nominal del pagaré.
<b>E</b>	Importe efectivo en el momento de la suscripción o adquisición.
<b>d</b>	Número de días naturales comprendidos entre la fecha de emisión (inclusive) y la fecha de vencimiento (exclusive).

Para los plazos superiores a 365 días, la TIR es igual al tipo nominal del Pagaré descrito en este apartado.

En caso de suscripción por la Entidad Colaboradora para su posterior transmisión a los inversores finales, se deja constancia de que el precio será el que libremente se acuerde entre los interesados, que podría no coincidir con el precio de emisión (es decir, con el importe efectivo).

#### 15. ENTIDAD COLABORADORA, AGENTE DE PAGOS Y ENTIDADES DEPOSITARIAS

La entidad que colabora en el Programa de Pagarés (la "**Entidad Colaboradora**") es, a la fecha del presente Documento Base Informativo:

Denominación social:	Banca March, S.A.
C.I.F.:	A07004021
Domicilio:	Avenida Alejandro Rosselló, 8 - 07002 Palma de Mallorca

El Emisor ha firmado un contrato de colaboración con la Entidad Colaboradora para el Programa de Pagarés, que incluye la posibilidad de vender a terceros (el "**Contrato de Colaboración**").

Asimismo, el Emisor podrá suscribir otros contratos de colaboración con nuevas entidades colaboradoras para la colocación de las emisiones de Pagarés, lo que será, en su caso, comunicado al MARF mediante el correspondiente anuncio de información relevante.

Banca March, S.A. actuará asimismo como agente de pagos (el "**Agente de Pagos**").

Sin perjuicio de que IBERCLEAR será la entidad encargada del registro contable de los Pagarés, no hay una entidad depositaria de los Pagarés designada por el Emisor. Cada suscriptor de los Pagarés designará, de entre las entidades participantes en IBERCLEAR, en qué entidad deposita los Pagarés.

#### 16. PRECIO DE AMORTIZACIÓN Y DISPOSICIONES RELATIVAS AL VENCIMIENTO DE LOS VALORES. FECHA Y MODALIDADES DE AMORTIZACIÓN

Los Pagarés emitidos al amparo del Programa de Pagarés se amortizarán por su valor nominal en la fecha indicada en el documento acreditativo de adquisición con aplicación, en su caso, de la retención a cuenta que corresponda.

Al estar prevista la incorporación a negociación de los Pagarés en el MARF, la amortización de los mismos se producirá de acuerdo a las normas de funcionamiento del sistema de compensación y liquidación de dicho mercado, abonándose, en la fecha de vencimiento, el importe nominal del Pagaré al titular legítimo del mismo, siendo el Agente de Pagos la entidad encargada de ello, quien no asume obligación ni responsabilidad alguna en cuanto al reembolso por parte del Emisor de los Pagarés a su vencimiento.

En el caso de que el reembolso coincidiera con un día inhábil según el calendario TARGET 2 (*Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System*), se demorará el reembolso al primer día hábil posterior, excepto que este día se sitúe en el mes siguiente, en cuyo caso el reembolso de los Pagarés tendrá lugar el primer día hábil inmediatamente anterior, sin que ninguno de los supuestos mencionados anteriormente pueda tener efecto sobre el importe que deba satisfacerse.

#### **17. PLAZO VÁLIDO EN EL QUE SE PUEDE RECLAMAR EL REEMBOLSO DEL PRINCIPAL**

Conforme a lo dispuesto en el artículo 1.964 del Código Civil, la acción para exigir el reembolso del nominal de los Pagarés prescribirá a los cinco años.

#### **18. PLAZO MÍNIMO Y MÁXIMO DE EMISIÓN**

Durante la vigencia de este Documento Base Informativo se podrán emitir e incorporar al MARF Pagarés, que podrán tener un plazo de amortización de entre tres (3) días hábiles y setecientos treinta (730) días naturales (es decir, veinticuatro (24) meses).

#### **19. IMPOSIBILIDAD DE AMORTIZACIÓN ANTICIPADA**

Los Pagarés no incorporarán opción de amortización anticipada ni para el Emisor (*call*) ni para el titular del pagaré (*put*). No obstante lo anterior, los Pagarés podrán amortizarse anticipadamente siempre que, por cualquier causa, obren en poder y posesión legítima del Emisor.

#### **20. RESTRICCIONES A LA LIBRE TRANSMISIBILIDAD DE LOS VALORES**

Según la legislación vigente, no existen restricciones particulares, ni de carácter general, a la libre transmisibilidad de los Pagarés que se prevé emitir.

#### **21. FISCALIDAD DE LOS VALORES**

De conformidad con lo dispuesto en la legislación actualmente en vigor, los Pagarés se califican como activos financieros con rendimiento implícito. Las rentas derivadas de los mismos se conceptúan como rendimientos del capital mobiliario y están sometidas a los impuestos personales sobre la renta (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas ("**IRPF**"), Impuesto sobre Sociedades ("**IS**") e Impuesto sobre la Renta de no Residentes ("**IRNR**")) y a su sistema de retenciones a cuenta, en los términos y condiciones establecidos en sus respectivas leyes reguladoras y demás normas que les sirven de desarrollo.

Con carácter enunciativo, aunque no excluyente, la normativa aplicable será:

- (i) La Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito ("**Ley 10/2014**").
- (ii) Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio ("**Ley del IRPF**") así como los artículos 74 y siguientes del Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero ("**Reglamento del IRPF**").
- (iii) Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, ("**LIS**") así como los artículos 60 y siguientes del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto 634/2015, de 10 de julio ("**Reglamento del IS**").
- (iv) Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no Residentes ("**Ley del IRNR**") y el Real Decreto 1776/2004, de

30 de julio por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de no residentes ("**Reglamento del IRNR**").

- (v) Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones ("**Ley del ISD**") la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio (la "**Ley del IP**").

Todo ello, sin perjuicio de los regímenes tributarios forales que pudieran resultar de aplicación conforme a lo establecido en el Concierto y Convenio económico en vigor, respectivamente, en los territorios históricos del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra, o aquellos otros excepcionales que pudieran ser aplicables por las características específicas del inversor.

Como regla general, para proceder a la enajenación u obtención del reembolso de activos financieros con rendimiento implícito que deban ser objeto de retención en el momento de su transmisión, amortización o reembolso, habrá de acreditarse la previa adquisición de los mismos con intervención de los fedatarios o instituciones financieras obligadas a retener, así como el precio al que se realizó la operación. Las entidades financieras a través de las que se efectúe el pago de intereses o que intervengan en la transmisión, amortización o reembolso de los valores, estarán obligadas a calcular el rendimiento imputable al titular del valor e informar del mismo, tanto al titular como a la Administración Tributaria a la que, asimismo, proporcionarán los datos correspondientes a las personas que intervengan en las operaciones antes enumeradas.

Igualmente, la tenencia de los Pagarés está sujeta, en su caso, a la fecha de devengo de los respectivos impuestos, al Impuesto sobre el Patrimonio y al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en virtud de lo dispuesto en cada caso en la normativa vigente.

En cualquier caso, dado que este extracto no pretende ser una descripción exhaustiva de todas las consideraciones de orden tributario, es recomendable que los inversores interesados en la adquisición de los Pagarés objeto de emisión consulten con sus abogados o asesores fiscales, quienes les podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares. Del mismo modo, los inversores y potenciales inversores deberán tener en cuenta los cambios que la legislación o sus criterios de interpretación pudieran sufrir en el futuro.

### **21.1. Inversores personas físicas con residencia fiscal en territorio español**

#### ***Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas***

Con carácter general, los rendimientos de capital mobiliario obtenidos por la inversión en pagarés por parte de personas físicas residentes en territorio español estarán sujetos a retención, en concepto de pago a cuenta del IRPF correspondiente al perceptor, al tipo actualmente vigente del 19%. La retención que se practique será deducible de la cuota del IRPF, dando lugar, en su caso, a las devoluciones previstas en la legislación vigente.

Por su parte, la diferencia entre el valor de suscripción o adquisición del activo y su valor de transmisión, amortización, canje o reembolso tendrá la consideración de rendimiento implícito del capital mobiliario y se integrará en la base imponible del ahorro del ejercicio en el que se produzca la venta, amortización o reembolso, tributando al tipo impositivo vigente en cada momento, actualmente un 19% hasta 6.000 euros, un 21% de 6.000,01 hasta 50.000 euros, un 23% desde 50.000,01 hasta 200.000 euros y un 26% para rentas que excedan de 200.000,01 euros.

Para la determinación del rendimiento neto del capital mobiliario, serán deducibles:

- (i) Los gastos de administración y depósito de valores negociables, de acuerdo con el artículo 26 de la Ley del IRPF. A este respecto, se consideran como gastos de administración y depósito o custodia aquellos importes que repercutan las empresas de servicios de inversión, entidades de

crédito u otras entidades financieras que, de acuerdo con la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, tengan por finalidad retribuir la prestación derivada de la realización por cuenta de sus titulares del servicio de depósito de valores representados en forma de títulos o de la administración de valores representados en anotaciones en cuenta.

- (ii) En el caso de transmisión, reembolso o amortización de los valores, los gastos accesorios de adquisición y enajenación, de acuerdo con el artículo 25.2.b) de la Ley del IRPF.

Para proceder a la transmisión o reembolso de los activos se deberá acreditar la adquisición previa de los mismos con intervención de fedatarios o instituciones financieras obligadas a retener, así como por el precio por el que se realizó la operación. La entidad emisora no podrá proceder al reembolso cuando el tenedor no acredite su condición mediante el oportuno certificado de adquisición.

En caso de rendimientos obtenidos por la transmisión, la entidad financiera que actúe por cuenta del transmitente será la obligada a retener.

En el caso de rendimientos obtenidos por el reembolso, la entidad obligada a retener será la entidad emisora o la entidad financiera encargada de la operación.

Asimismo, en la medida en que a los valores les resulte de aplicación el régimen contenido en la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 será de aplicación, en los valores emitidos a un plazo igual o inferior a 12 meses, el régimen de información dispuesto en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en la redacción dada por el Real Decreto 1145/2011, de 29 de julio.

Para el caso de que la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 no resultara de aplicación o, resultando de aplicación, el periodo de amortización de los pagarés fuera superior a 12 meses, resultarán de aplicación las obligaciones generales de información.

### ***Impuesto sobre el Patrimonio***

Los accionistas personas físicas residentes en territorio español de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la LIRPF, están sometidos al Impuesto sobre el Patrimonio ("**IP**") por la totalidad del patrimonio neto de que sean titulares a 31 de diciembre de cada año natural, con independencia del lugar donde estén situados los bienes o puedan ejercitarse los derechos.

La base imponible de este impuesto se encuentra constituida por el valor del patrimonio neto del sujeto pasivo, entendiendo como tal la diferencia entre el valor de los bienes y derechos de los que sea titular el sujeto pasivo y las cargas y gravámenes que recaigan sobre dichos bienes o derechos. En particular, en el caso de los Pagarés, en la medida en que se trata de valores negociados en mercados organizados, conforme al artículo 15 de la Ley del IP se computarán en el cálculo de la base imponible según su valor de negociación media del cuarto trimestre del año.

La tributación se exigirá conforme a lo dispuesto en la Ley del IP que, a estos efectos, fija un mínimo exento de 700.000 euros por cada contribuyente, de acuerdo con una escala de gravamen cuyos tipos oscilan, para el año 2022, entre el 0,2% y el 3,5%, todo ello sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma.

### ***Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones***

Las transmisiones de Pagarés a título lucrativo (por causa de muerte o donación) en favor de personas físicas residentes en España están sujetas al ISD en los términos previstos en la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, siendo sujeto pasivo el adquirente de los valores, y sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma.

El tipo impositivo aplicable sobre la base liquidable oscila entre el 7,65% y el 34%; una vez obtenida la cuota íntegra, sobre la misma se aplican determinados coeficientes multiplicadores en función del

patrimonio preexistente del contribuyente y de su grado de parentesco con el causante o donante, pudiendo resultar finalmente un tipo efectivo de gravamen que oscilará entre un 0% y un 81,6% de la base imponible.

## **21.2. Inversores personas jurídicas con residencia fiscal en territorio español**

### ***Impuesto sobre Sociedades***

Los rendimientos obtenidos por sujetos pasivos del IS procedentes de estos activos financieros están exceptuados de la obligación de retener siempre que los pagarés (i) estén representados mediante anotaciones en cuenta y (ii) se negocien en un mercado secundario oficial de valores español o en el MARF. En caso contrario, la retención, con el carácter de pago a cuenta del IS, se practicará al tipo actualmente en vigor del 19%. La retención a cuenta que en su caso se practique, será deducible de la cuota del IS.

El procedimiento para hacer efectiva la exención descrita en el párrafo anterior, será el contenido en la Orden de 22 de diciembre de 1999, sin perjuicio del régimen de información contenido en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio.

Las entidades financieras que intervengan en las operaciones de transmisión o reembolso estarán obligadas a calcular el rendimiento imputable al titular del valor e informar del mismo tanto al titular como a la Administración tributaria.

No obstante lo anterior, en la medida en que a los valores les resulte de aplicación el régimen contenido en la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014, será aplicable para hacer efectiva la exención de retención, en los valores emitidos a un plazo igual o inferior a 12 meses, el procedimiento previsto en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en la redacción dada por el Real Decreto 1145/2011, de 29 de julio.

Para el caso de que la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 no resultara de aplicación o, resultando de aplicación, el periodo de amortización de los pagarés fuera superior a 12 meses, resultarán de aplicación las obligaciones generales de información.

### ***Impuesto sobre el Patrimonio***

Las personas jurídicas no están sujetas al IP.

### ***Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones***

Las personas jurídicas no son contribuyentes del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

## **21.3. Inversores no residentes en territorio español**

### ***Impuesto sobre la Renta de no Residentes – Inversores no residentes en España con establecimiento permanente***

Los rendimientos procedentes de estos activos financieros obtenidos por un establecimiento permanente en España tributarán conforme a las reglas de la Ley del IRNR, sin perjuicio de lo dispuesto en los Convenios para evitar la doble imposición suscritos por España.

Los citados rendimientos estarán excluidos de retención a cuenta del Impuesto sobre la Renta de no Residentes de la misma forma descrita para los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades (personas jurídicas residentes en España). Será igualmente aplicable a los no residentes que operen en España mediante un establecimiento permanente el procedimiento para hacer efectiva la exclusión de retención o ingreso a cuenta sobre los intereses previsto para los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades.

### ***Impuesto sobre la Renta de no Residentes – Inversores no residentes en España sin establecimiento permanente***

En la medida en que se cumplan los requisitos previstos en la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 y, cuando sea aplicable, el inversor no residente sin establecimiento permanente acredite su condición, los rendimientos derivados de los valores se encontrarán exentos en el IRNR en los mismos términos que los rendimientos derivados de la deuda pública (con independencia de que se obtengan a través de un paraíso fiscal). En caso contrario, los rendimientos derivados de la diferencia entre el valor de amortización, transmisión, reembolso o canje de los valores emitidos bajo este Programa y su valor de suscripción o adquisición, obtenidos por inversores sin residencia fiscal en España, quedarán sujetos, con carácter general, a retención al tipo impositivo del 19%, sin perjuicio de los que resulte de los convenios para evitar la doble imposición firmados por España o de la aplicación de exenciones domésticas.

En los valores emitidos a un plazo igual o inferior a 12 meses, para que sea aplicable la exención mencionada en el párrafo anterior, será necesario cumplir con el procedimiento previsto en el artículo 44 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, en la redacción dada por el Real Decreto 1145/2011, de 29 de julio.

Para el caso de que la Disposición Adicional Primera de la Ley 10/2014 no resultara de aplicación o, resultando de aplicación, el periodo de amortización de los pagarés fuera superior a 12 meses, resultarán de aplicación las obligaciones generales de información.

### ***Impuesto sobre el Patrimonio***

Sin perjuicio de lo que resulte de los convenios para evitar la doble imposición, están sujetas al IP, con carácter general, las personas físicas que no tengan su residencia habitual en España de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley del IRPF, que sean titulares a 31 de diciembre de cada ejercicio, de bienes situados o derechos ejercitables en el mismo si bien los sujetos pasivos podrán practicar la minoración correspondiente al mínimo exento por importe de 700.000 euros, aplicándoseles la escala de gravamen general del impuesto, cuyos tipos marginales oscilan para el año 2021 entre el 0,2% y el 3,5%.

No obstante lo anterior, estarán exentos del IP los valores cuyos rendimientos estén exentos en virtud de lo dispuesto en la Ley del IRNR.

Sin embargo, tras la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12), los contribuyentes no residentes tendrán derecho a la aplicación de la normativa propia aprobada por la Comunidad Autónoma donde radique el mayor valor de los bienes y derechos de que sean titulares y por los que se exija el impuesto, porque se localicen, puedan ejercitarse o hayan de cumplirse en territorio español.

### ***Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones***

Conforme a la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, las personas físicas no residentes en España que adquieran los valores o derechos sobre los mismos a título lucrativo (por herencia, legado o donación) y que sean residentes en un país con el que España tenga suscrito un convenio para evitar la doble imposición en relación con dicho impuesto, estarán sometidos a tributación de acuerdo con lo establecido en el respectivo convenio. Para la aplicación de lo dispuesto en el mismo, será necesario contar con la acreditación de la residencia fiscal mediante el correspondiente certificado válidamente emitido por las autoridades fiscales del país de residencia del inversor en el que se especifique expresamente la residencia a los efectos previstos en el convenio.

En caso de que no resulte de aplicación un convenio para evitar la doble imposición, las personas físicas no residentes en España estarán sometidas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones de acuerdo con las normas estatales. El tipo efectivo oscilará entre el 0% y el 81,6%.

Con carácter general los no residentes están sujetos al ISD conforme a la normativa estatal del impuesto. No obstante lo anterior, la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 3 de septiembre de 2014 (asunto C-127/12) determinó que el Reino de España había incumplido el ordenamiento jurídico comunitario al permitir que se establecieran diferencias de trato fiscal en las donaciones y sucesiones en las que intervenían no residentes en España al impedirles aplicar la normativa de las Comunidades Autónomas. Con el fin de eliminar los supuestos de discriminación, se modificó la Ley del ISD para introducir una serie de reglas que permitieran la plena equiparación del tratamiento en el impuesto en las situaciones discriminatorias indicadas por el Tribunal. En consecuencia, será posible la aplicación de los beneficios fiscales aprobados por determinadas Comunidades Autónomas a los contribuyentes que no sean residentes en España.

### ***Imposición Indirecta en la adquisición y transmisión de los títulos emitidos***

La adquisición y, en su caso, posterior transmisión de los Pagarés está exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados y del Impuesto sobre el Valor Añadido, en los términos expuestos en el artículo 314 de la Ley del Mercado de Valores y concordantes de las leyes reguladoras de los impuestos citados.

## **22. PUBLICACIÓN DEL DOCUMENTO BASE INFORMATIVO**

El Documento Base Informativo se publicará en la web del MARF: ([www.bmerf.es](http://www.bmerf.es))

## **23. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA COLOCACIÓN Y, EN SU CASO, ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN**

### **23.1. Colocación por la Entidad Colaboradora**

La Entidad Colaboradora podrá actuar como intermediaria de la colocación de los Pagarés. No obstante, la Entidad Colaboradora podrá suscribir Pagarés en nombre propio.

A estos efectos, la Entidad Colaboradora podrá solicitar al Emisor cualquier día hábil, entre las 10:00 y 14:00 horas (CET), cotizaciones de volumen y tipos de interés para potenciales emisiones de Pagarés a fin de poder llevar a cabo los correspondientes procesos de prospección de la demanda entre inversores cualificados y/o clientes profesionales.

El importe, el tipo de interés, la fecha de emisión y desembolso, la fecha de vencimiento, así como el resto de los términos de cada emisión colocada por la Entidad Colaboradora se determinará mediante acuerdo entre el Emisor y la Entidad Colaboradora. Los términos de dicho acuerdo serán confirmados mediante el envío al Emisor por parte de la Entidad Colaboradora de un documento que recoja las condiciones de la emisión y el Emisor, en caso de conformidad con dichos términos, lo devolverá a la Entidad Colaboradora en señal de confirmación.

En caso de suscripción originaria por la Entidad Colaboradora para su posterior transmisión a los inversores cualificados y/o clientes profesionales, se deja constancia de que el precio al que la Entidad Colaboradora en cuestión transmita los Pagarés será el que libremente se acuerde entre los interesados, que podría no coincidir con el precio de emisión (es decir, con el importe efectivo).

### **23.2. Emisión y suscripción de los Pagarés directamente por inversores**

Igualmente, se prevé la posibilidad de que inversores finales que tengan la consideración de inversores cualificados y/o clientes profesionales puedan suscribir los Pagarés directamente del Emisor, siempre dando cumplimiento a cualesquiera requisitos que pudieran derivarse de la legislación vigente.



En tales casos, el importe, el tipo de interés, la fecha de emisión y desembolso, la fecha de vencimiento, así como el resto de los términos de cada emisión así acordada serán los pactados por el Emisor y los inversores finales de que se trate con ocasión de cada emisión concreta.

**24. COSTES DE TODOS LOS SERVICIOS DE ASESORAMIENTO LEGAL, FINANCIERO, AUDITORIA Y OTROS SERVICIOS AL EMISOR CON OCASIÓN DE LA EMISIÓN/ADMISIÓN, ASÍ COMO LOS COSTES DE COLOCACIÓN Y, EN SU CASO ASEGURAMIENTO, ORIGINADOS POR LA EMISIÓN Y COLOCACIÓN Y ADMISIÓN**

Los gastos de todos los servicios de asesoramiento legal, financiero, auditoría y otros servicios prestados al Emisor con ocasión de la emisión/incorporación del Programa de Pagarés ascienden aproximadamente a ciento quince mil euros (115.000 €), sin incluir impuestos e incluyendo tasas de MARF e IBERCLEAR, durante su primera anualidad.

**25. SOLICITUD DE INCORPORACIÓN DE LOS VALORES AL MARF**

**25.1. Plazo de incorporación**

Se solicitará la incorporación de los Pagarés descritos en este Documento Base Informativo en el MARF. El Emisor se compromete a realizar todos los trámites necesarios para que los Pagarés coticen en dicho mercado en un plazo máximo de siete (7) días hábiles a contar desde cada fecha de emisión que coincidirá, como se ha indicado anteriormente, con la fecha de desembolso. La fecha de incorporación de los Pagarés al MARF deberá ser, en todo caso, una fecha comprendida dentro del periodo de vigencia de este Documento Base Informativo y anterior a la fecha de vencimiento de los respectivos Pagarés. En caso de incumplimiento de dicho plazo, se comunicarán los motivos del retraso a MARF y se harán públicos los motivos del retraso a través de la publicación de la correspondiente comunicación de otra información relevante.

MARF adopta la estructura jurídica de un sistema multilateral de negociación (SMN), en los términos previstos en los artículos 26, 44 y siguientes del Real Decreto-ley 21/2017, de 29 de diciembre, de medidas urgentes para la adaptación del derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia del mercado de valores, constituyéndose en un mercado alternativo, no oficial, para la negociación de los valores de renta fija.

El presente Documento Base Informativo es requerido por la Circular 2/2018.

Ni el MARF, ni la CNMV, ni la Entidad Colaboradora han aprobado o efectuado ningún tipo de verificación o comprobación en relación con el contenido de este Documento Base Informativo, de las cuentas anuales auditadas del Emisor y del informe de calificación crediticia (*Issuer Solvency*) del Emisor, sin que la intervención del MARF suponga una manifestación o reconocimiento sobre el carácter completo, comprensible y coherente de la información contenida en la documentación aportada por el Emisor. Se recomienda al inversor leer íntegramente y cuidadosamente este Documento Base Informativo con anterioridad a cualquier decisión de inversión relativa a los Pagarés.

El Emisor hace constar expresamente que conoce los requisitos y condiciones que se exigen para la incorporación, permanencia y exclusión de los Pagarés en el MARF, según la legislación vigente y los requerimientos de su organismo rector, aceptando cumplirlos.

El Emisor hace constar expresamente que conoce los requisitos para el registro y liquidación en IBERCLEAR. La liquidación de las operaciones se realizará a través de IBERCLEAR.

**25.2. Publicación de la incorporación de la emisión de Pagarés**

Se informará de la incorporación de la emisión a través de la página web de MARF ([www.bmerf.es](http://www.bmerf.es)).

## 26. CONTRATO DE LIQUIDEZ

El Emisor no ha suscrito con ninguna entidad compromiso de liquidez alguno sobre los Pagarés a emitir y que se incorporen al MARF al amparo del presente Documento Base Informativo.

En Madrid, a 20 de junio de 2022.

*Como responsable del Documento Base Informativo:*

\_\_\_\_\_  
Nombre: Dña. Marianela Acebes Moreno

Emisor: **ALQUIBER QUALITY, S.A.**

**EMISOR**

**Alquiber Quality, S.A.**

Calle del Almendro 6,  
28942 Fuenlabrada (Madrid)

**ENTIDAD COLABORADORA, AGENTE DE PAGOS Y ASESOR REGISTRADO**

**Banca March, S.A.**

Avenida Alejandro Rosselló 8,  
07002 Palma de Mallorca

**ASESOR LEGAL DEL EMISOR**

**Baker McKenzie Madrid, S.L.P.**

Edificio Beatriz  
Calle José Ortega y Gasset 29,  
28006 Madrid