

“Estrategia de crecimiento disciplinada de Lithia”

(estudio interno de Finae Partners con información pública)

Lithia tiene como misión proveer soluciones de movilidad cuándo, dónde y cómo quieran sus clientes. Para ello, sigue una estrategia de crecimiento que se basa en dos pilares principales:

La expansión de su red de concesionarios

La inversión en innovación digital

Para llevar a cabo la expansión de su red, Lithia **monitoriza regularmente el mercado** (habiendo identificado 2.600 concesionarios potenciales de unas **marcas y zonas geográficas previamente seleccionadas**), con el objetivo de detectar **concesionarios sólidos pero que no hayan alcanzado todavía su potencial**. Para ello, utiliza una serie de parámetros que le permiten identificar potencial de mejora y, por lo tanto, oportunidades atractivas de adquisición, entre los que destacan los siguientes:

Parámetro observado	Nivel pre-adquisición	Objetivo en 5 años
Cuota de mercado (con respecto a la media del fabricante)	75%	125% (+50 p.p.)
Venta VO (uds/mes por inst.)	35	>100 (+200%)
Comisiones financieras y seguros (€/ud vendida)	€700	€1400 (+100%)
Retención de Postventa (con respecto a la media del fabricante)	110%	125% (+15 p.p.)
Reducción de gastos (personal y generales) (medido como % del Margen Variable)	90%	<65% (-25 p.p.)

El potencial existente en las compañías objetivo puede deberse a **diversos factores**: potencial de mejora en la gestión, falta de tamaño, inversiones necesarias que el actual dueño no puede o no quiere realizar...

Cómo objetivo de inversión, Lithia se marca un objetivo de **rentabilidad a la inversión** en los 5 años posteriores a la inversión de entre el **10 y el 20%/anual (ROE)**, habiendo obtenido un **éxito del 81%**. Algunos casos de éxito:

Resumen Adquisición 1:

Inversión Total: \$266M
Blue Sky: \$205M

	Compra	Año 1	Año 2	Año 3
Facturación (\$M)	2.266	2.276	2.339	2.500
EBITDA (\$M)	43	59	85	98
EBITDA (%)	1,9%	2,6%	3,6%	3,9%
Múltiplo (*)	6.0x			2.6x

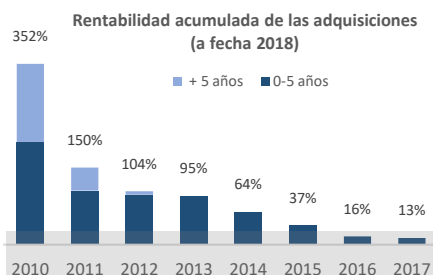
(*) Múltiplo calculado como la Inversión total/EBITDA

Nota para entender el múltiplo: la Adquisición 1 se realizó a un múltiplo de 6x, pero con las mejoras y sinérgicas alcanzadas implicaría haber pagado 2,6x el EBITDA conseguido en el año 3

Resumen Adquisición 2:

Inversión Total: \$22M
Blue Sky: \$18M

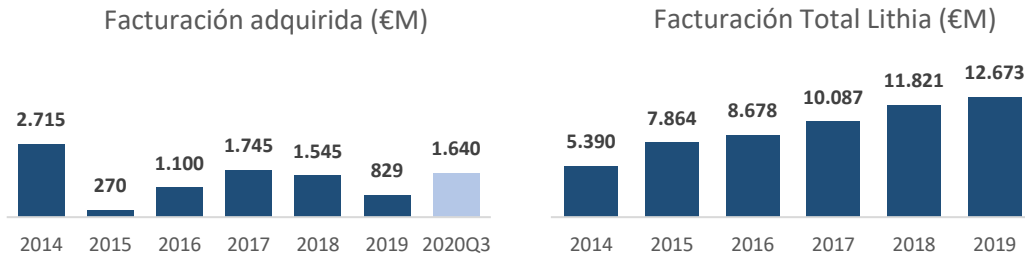
	Compra	Año 1	Año 2	Año 3
Facturación (\$M)	146	158	188	227
EBITDA (\$M)	2	10	12	13
EBITDA (%)	1,4%	6,3%	6,4%	5,7%
Múltiplo (*)	11.8x			1.7x



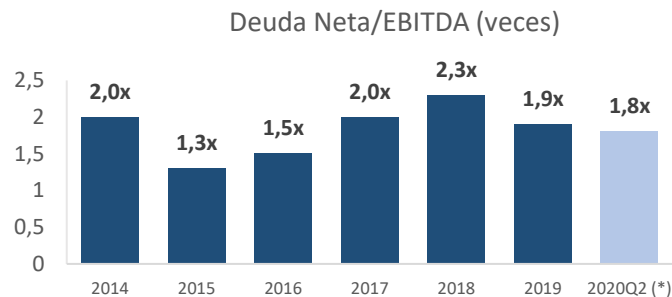
- Según indica el gráfico de la izquierda, Lithia ha recibido de las adquisiciones realizadas en 2013 (en 5 años) a través de los beneficios de las concesiones adquiridas, el 95% de la inversión realizada.
- Del mismo modo, de las adquisiciones realizadas en 2010 (8 años) ha recibido 3,5 veces la inversión realizada

La pandemia del Covid-19, no ha logrado frenar la estrategia de crecimiento de Lithia, sino que ha permitido aflorar **diferentes oportunidades de inversión** en los últimos meses, que se han materializado y añadido una facturación al grupo de €1.640M:

- 19 febrero 2020 – Adquisición de Lexus en Sacramento y Roseville, facturación de €160M
- 14 Julio 2020 – Adquisición de Subaru en Thousan Oaks (California), facturación de €60M
- 29 Julio 2020 – Adquisición de BMW en San Francisco, facturación de €210M
- 4 agosto 2020 – Adquisición de John Eagle (Dallas-Austin), facturación de €500M
- 1 septiembre 2020 – Adquisición de John Eagle (Houston), facturación de €600M
- 22 septiembre 2020 – Adquisición de Jim Cogdill (Tennessee), facturación de €90M



Como se puede apreciar en los siguientes gráficos, la estrategia de adquisiciones de Lithia se ha realizado manteniendo unos niveles de **endeudamiento razonables (1x-2,5x EBITDA)** y una política de **dividendos creciente pero conservadora**, con una **distribución de beneficios** media en los últimos 5 años del **25%** (incluyendo recompra de acciones), y destinando un **56% de los beneficios a nuevas adquisiciones**.



(*) La cifra del 2020Q2 no está auditada y se calcula frente al EBITDA de los últimos 12 meses

