

Testata: 	Data: 25 giugno 2021
Frequenza: Online	Pagina: //

<https://www.websim.it/articoli-websim/promotica-analisi-fondamentale-/a1c60fb24f9e44beb84a94b0e57c329f.wsm>

PROMOTICA: ANALISI FONDAMENTALE



Integrae Sim ha confermato il giudizio Buy sul titolo, alzando il target price a 4,3 euro dai 3,13 euro precedenti.

FATTO

Promotica [PMTI.MI] è un'agenzia loyalty specializzata nella realizzazione di soluzioni marketing finalizzate ad aumentare le vendite, la fidelizzazione e la brand advocacy. In dettaglio, si occupa di tutte le fasi delle campagne promozionali che hanno il fine di mantenere costante nel tempo ed incrementare la clientela. La società è partner di grandi operatori del settore della distribuzione alimentare ed, in misura minore, di quello farmaceutico, bancario, assicurativo e petrolifero.

Fra i servizi offerti da Promotica, troviamo le campagne di fidelizzazione, che prevedono l'assegnazione di un premio al consumatore finale a fronte di una determinata spesa, le Short Collection, programmi di breve durata con l'utilizzo di bollini e un eventuale contributo in denaro da parte del consumatore. A questi si aggiungono i concorsi a premio, simili ad una lotteria, ed altre iniziative.

Azionariato

Dieci.sette S.r.l., società interamente partecipata dall'a.d. Diego Toscani, possiede l'85% del capitale

Mercato: 15%

Modello di business

La società offre all'impresa cliente un progetto chiavi in mano, che include l'offerta ai consumatori finali di un determinato quantitativo di prodotti (i premi). Per l'acquisto dei premi, Promotica si avvale di fornitori selezionati, con i quali partecipa all'ideazione dei medesimi. Il principale settore merceologico di riferimento è quello dei prodotti casalinghi e del Made in Italy, nel quale la società vanta una forte expertise

Le campagne vengono modellate sulle specifiche esigenze, e sviluppate sulla base di dati spesso già noti a Promotica grazie alla continuità dei rapporti con i clienti.

Promotica ha rinforzato l'analisi e monitoraggio delle campagne attraverso investimenti in tecnologia, con l'obiettivo di ottimizzare le scorte e profilare gli utenti in tempo reale, anche attraverso l'analisi dei profili social, blog, web e CRM.

A campagna promozionale conclusa, la merce rimasta invenduta torna dal cliente al magazzino sotto forma di reso, che viene riutilizzato, insieme ad altri nuovi prodotti, in nuove campagne.

Newsflow recente

Promotica ha avviato, in partnership con AcomeA SGR, il percorso di Corporate Social Responsibility (CSR). L'adesione al percorso nasce dall'esigenza della società di impegnarsi ancor di più sul piano della sostenibilità, seguendo una strategia graduale e strutturata di CSR, con la finalità ultima di qualificarsi come operatore modello in ambito ESG.

Il contributo di AcomeA SGR è legato alla sua natura di fondo attivista, che si concretizza accompagnando le piccole e medie imprese italiane quotate in un processo di miglioramento, anche valorizzandone la comunicazione al mercato.

Il focus sulla sostenibilità di AcomeA SGR si esplicita attraverso il fondo AcomeA PMI Italia ESG, il primo fondo in Italia, PIR compliant, che integra criteri ESG all'interno della strategia di investimento sulle aziende che oggi possono offrire il più alto potenziale di miglioramento sul fronte della sostenibilità.

EFFETTO

Ultimi dati di bilancio

Il bilancio 2020 presenta dati in sensibile crescita, sul fronte dei ricavi, della marginalità e degli utili. I ricavi sono stati pari a 57 milioni di euro, in crescita del 52,3% rispetto alla cifra di 37,4 milioni del 2019.

L'Ebitda si attesta a 6,8 milioni in crescita del +79,1% rispetto ai 3,8 milioni del 2019, con Ebitda Margin a 12,0% rispetto al 10,2%. L'Ebit ammonta a 6,3 milioni, +81,6% rispetto ai 3,5 milioni generati al 31 dicembre 2019.

Risultato netto al 31 dicembre 2020 positivo per 4,3 milioni, con un incremento a tripla cifra del 102,5% rispetto ai 2,1 milioni registrati al 2019.

Posizione Finanziaria netta passiva (debito) per 3,1 milioni rispetto ai 8,8 milioni del 2019.

Nel corso del 2020, Promotica ha gestito in totale 317 campagne promozionali rispetto alle 325 del 2019, per un valore medio delle campagne in crescita da 113.000 a 180.000 euro, e per un totale di premi erogati pari a 19,4 milioni (22,2 milioni nel 2019), per un valore medio dei premi distribuiti in aumento da 1,77 a 2,9 euro. I clienti sono aumentati dai 66 nel 2019 a 101 nel 2020.

Giudizio analisti

Integrae Sim ha confermato il giudizio Buy, alzando il target price a 4,30 euro dai 3,13 euro precedenti.

Il nuovo prezzo obiettivo esprime un potenziale rialzo del +66,8%.

Il nuovo giudizio segue la pubblicazione dei dati 2020, che mostrano ricavi pari a 57,01 milioni di euro, sopra le stime di 55,2 euro.

L'Ebitda, in linea alle aspettative, mostra un incremento del +79% su base annua.

Gli analisti confermano le stime per questo e i prossimi anni. In particolare, i ricavi 2021 sono visti a 58,2 milioni di euro, con Ebitda pari a 6,8 milioni.

Per il periodo 2020-24, i ricavi dovrebbero crescere ad un tasso annuo di crescita composto del 7,19%, per arrivare a 75,25 milioni nel 2024.

Nella tabella sottostante i dati storici (A) e prospettici (E) elaborati da Integrae Sim

Key Financials (€m)	FY20A	FY21E	FY22E	FY23E
Revenues	57,0	58,2	63,8	68,8
VoP	57,5	58,4	64,0	69,0
EBITDA	6,8	6,8	7,6	8,5
EBIT	6,3	6,2	6,9	7,6
Net Profit	4,3	4,1	4,6	5,1
EBITDA margin	12,0%	11,7%	11,9%	12,3%
EBIT margin	11,0%	10,7%	10,8%	11,0%
Net Profit margin	7,5%	7,0%	7,2%	7,3%