

Esker Registra un Nuevo Récord de Facturación en 2023 Pese al Clima de Incertidumbre Económica

La compañía crece un 14% con casi 180 millones de euros en ventas

Ingresos en M€ (No auditados)	Q4 2023	Q4 2022	Q4 2023/Q4 2022 Crecimiento ⁽⁴⁾	2023	2022	2023/2022 Crecimiento ⁽⁴⁾
SaaS ⁽¹⁾	38.2	34.2	+15%	146.8	127.7	+17%
Servicios de implementación ⁽²⁾	8.0	6.9	+17%	28.3	25.7	+12%
Productos históricos ⁽³⁾	0.7	1.3	-42%	3.5	5.9	-39%
TOTAL	46.9	42.5	+13%	178.6	159.3	+14%
Contrataciones ⁽⁵⁾⁽⁴⁾	7.0	4.50	+58%	20.8	16.6	+24%

⁽¹⁾Incluye suscripciones e ingresos transaccionales

⁽²⁾Incluye consultoría y servicios profesionales

⁽³⁾Incluye Esker DeliveryWare, servidores de Fax y acceso Host

⁽⁴⁾Crecimiento basado en un tipo de cambio constante: tipos de cambio de 2023 aplicado a cifras de 2022

⁽⁵⁾Expresado como ingresos anuales recurrentes (ARR).

Madrid. — 23 de enero de 2024 — [Esker](#), empresa líder en la digitalización de la relación comercial entre proveedores y clientes, anuncia sus resultados correspondientes al cuarto trimestre de 2023, que de nuevo han propiciado el trimestre y año más exitosos de su historia con unos ingresos que rozaron los 180 millones de euros en 2023. Los ingresos por ventas de Esker en 2023 ascendieron a 178,6 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 14% respecto a 2022.

Las ventas durante el cuarto trimestre de 2023 alcanzaron los 46,9 millones de euros, logrando un aumento del 13% con respecto al cuarto trimestre de 2022. A pesar de un ligero descenso en los volúmenes registrados desde mediados de año debido a la desaceleración económica, las ventas de soluciones SaaS, que subieron un 15%, y los servicios de implementación continúan impulsando el crecimiento, representando el 98% de los ingresos trimestrales. Este fuerte incremento se extiende a todas las geografías en las que Esker opera, registrando un sólido crecimiento en todos los ámbitos. Estos resultados se deben al éxito de ventas alcanzado a lo largo de todo el año.

Un trimestre y un año récord de nuevas contrataciones

Esker también registró su mejor trimestre en términos de nuevas contrataciones. El valor en ingresos recurrentes anuales (ARR) de los nuevos contratos firmados durante el cuarto trimestre de 2023 aumentó un 58% frente al cuarto trimestre de 2022, alcanzando los 7 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 38% en comparación con el récord previo del tercer trimestre de 2023.

El ARR de los nuevos contratos firmados en 2023 aumentó un 24% respecto a 2022, alcanzando los 20,8 millones de euros.

La actividad de ventas fue extremadamente dinámica en Europa con un crecimiento del 84% en nuevas contrataciones durante el año. Impulsada por las próximas regulaciones de facturación electrónica en Francia, las ventas en Francia crecieron un 89%, con un impresionante cuarto trimestre que se saldó con un 146% más en comparación con el cuarto trimestre de 2022. El resto de Europa aumentó un 83% durante el año (+72% en el cuarto trimestre), lo que refleja el éxito de las importantes inversiones realizadas en esta región durante trimestres anteriores.

Las nuevas contrataciones en EEUU aumentaron un 16% en el cuarto trimestre, lo que representa el 35% de las contrataciones totales de la compañía. La región Asia-Pacífico experimentó un ligero descenso en los contratos (-2%) debido al debilitado clima económico de la región.

Mayores costes de adquisición

El ritmo de los contratos firmados vinculados a la normativa de facturación electrónica en Francia se aceleró en el cuarto trimestre de 2023, lo que dio lugar a costes de adquisición superiores a los esperados (que generalmente consisten en comisiones de ventas). Dado que Esker no difiere los costes, estos se imputan a la cuenta de resultados en el momento de la firma del contrato, mientras que los ingresos por ventas sólo se registran mes a mes (ingresos repartidos en modo SaaS). En consecuencia y como se anunció en los resultados financieros del tercer trimestre de 2023, la rápida aceleración de las contrataciones afectará a los márgenes operativos esperados para 2023 en 1 o 2 puntos, situándolos en torno al 10%.

Una sólida estructura financiera

A 31 de diciembre de 2023, el líquido en caja de la compañía asciende a 52,2 millones de euros (frente a 46,9 millones de euros a 31 de diciembre de 2022). Con 41,5 millones de euros de efectivo neto (frente a 32,3 millones de euros a 31 de diciembre de 2022) y más de 130.000 de acciones en autocartera (que representan más de 20 millones de euros según el precio de cierre de la acción), Esker tiene autonomía financiera para desarrollar su estrategia basada en la aceleración del crecimiento orgánico, complementado con adquisiciones específicas para integrar mercados adyacentes y mejorar el valor que aporta a los clientes.

Previsiones para 2024

Los impactos positivos de la normativa sobre facturación electrónica deberían prolongarse en 2024, aumentando las contrataciones en Francia. Se espera que este mismo factor impacte favorablemente a las operaciones en España, Malasia, Singapur y Alemania en los próximos años, dependiendo de los calendarios de implementación de los respectivos gobiernos.

Todas las filiales de Esker cuentan con importantes portafolios de potenciales acuerdos, lo que se espera que dé como resultado un crecimiento de contrataciones de dos dígitos para 2024.

Dado el sólido comportamiento de las contrataciones en 2023, y a pesar de que la continua incertidumbre económica podría afectar las transacciones de la plataforma, Esker prevé que el crecimiento orgánico de los ingresos para 2023 se moverá entre el 12% y el 14%. En este nivel de crecimiento y con un estricto control de gastos e inversiones, se estima que la rentabilidad se sitúe entre el 12% y el 13% de los ingresos.

Esker Ibérica

C/ Chile, 8 – Oficina 206
28290 Las Rozas
Tel: +34 91 552 92 65
www.esker.es/ | mktg@esker.es

Contacto de prensa:

Coralie Marty
Coralie.Marty@esker.com
María García
maria.garcia@esker.com

Investor Relations Contact: Emmanuel Olivier

Tel: +33 (0)4 72 83 46 46 | emmanuel.olivier@esker.com

Sobre Esker

Líder mundial en soluciones de digitalización de los ciclos de gestión Procure-to-Pay y Order-to-Cash, Esker ofrece una plataforma cloud que permite reforzar la relación comercial entre proveedores y clientes, aportando valor y visibilidad al trabajo de los profesionales de finanzas y servicio al cliente. La Inteligencia Artificial de su plataforma permite a los departamentos administrativos trabajar con mayor productividad, con una visibilidad mejorada sobre todas las operaciones comerciales, privilegiando la colaboración entre empleados, clientes, y proveedores. Multinacional francesa con sede en Lyon, Esker está presente en Europa, América del Norte, Asia/Pacífico y Sudamérica. Cotizada en Euronext GrowthTM de París (código ISIN FR0000035818), la compañía alcanzó una facturación de 178,6 millones de euros en 2023. Para más información sobre Esker y sus soluciones visita nuestra web www.esker.es, síguenos en Twitter [@EskerIberica](https://twitter.com/EskerIberica) en [LinkedIn](#) y únete a nuestras conversaciones y debates en [el blog de Esker](#).

Esker Ibérica

C/ Chile, 8 – Oficina 206
28290 Las Rozas

Tel: +34 91 552 92 65

www.esker.es/ | mktg@esker.es

Contacto de prensa:

Coralie Marty

Coralie.Marty@esker.com

María García

maria.garcia@esker.com

Investor Relations Contact: Emmanuel Olivier

Tel: +33 (0)4 72 83 46 46 | emmanuel.olivier@esker.com