

Resultados financieros

Esker Crece un 16% en el Primer Semestre de 2023

Las soluciones en la nube representan un 83% de las ventas

Valor en miles de €	H1 2023*	H1 2022	Variación en %
Ventas	87 852	76 284	+15%
Resultado proforma	10 177	10 623	-4%
Provisión fiscal sobre acciones gratuitas	(374)	2 247	N/A
Resultado actual	9 803	12 870	-24%
Ingresos antes de impuestos	10 475	13 362	-22%
Ingresos netos	7 456	10 130	-26%

Valor en miles de €	6/30/2023	12/31/2022	Variación en miles de €
Patrimonio	101 463	98 641	+2 822
Efectivo neto	33 506	32 566	+940

*Cuentas elaboradas según las normas contables francesas (CRC 99-02) y no auditadas

**Incluidos 4,8 millones de euros (4,7 millones de euros a 31/12/2022) de inversiones clasificadas como inmovilizaciones financieras, pero que pueden movilizarse en función de las necesidades de la empresa

Madrid — 18 de septiembre de 2023. [Esker](#), empresa líder en la digitalización de la relación comercial entre proveedores y clientes, anuncia sus resultados correspondientes al primer semestre de 2023, en el que los ingresos por ventas han crecido un 16%. Las soluciones en la nube han crecido un 20% y representan el 83% del negocio de la compañía, mientras que la implementación de servicios creció un 11% y representa el 15% de los ingresos totales. Los productos históricos cayeron un 39% en el primer semestre, y ya sólo representan el 2% de las ventas.

El crecimiento de las soluciones en la nube se debe a las exitosas ventas obtenidas en 2022 y 2023 (12% de los ingresos semestrales), así como del nivel de actividad de los clientes existentes en la

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

plataforma. Las suscripciones representan en este semestre el 48% de los ingresos, mientras que el 52% restante corresponde al uso de la plataforma.

Por regiones geográficas, Europa y Estados Unidos crecieron a un ritmo similar (16%). La región Asia-Pacífico se vio ligeramente afectada por una serie de retrasos en la firma de contratos en Asia, creció no obstante un 8%, impulsada por los resultados en Australia y Nueva Zelanda.

Las contrataciones permanecen fuertes

Las contrataciones se han incrementado un 18% en esta primera mitad del año, lideradas por el fuerte rendimiento en Europa (+65%), con grandes contratos en Alemania y Reino Unido.

En Francia, sin embargo, las firmas se ralentizaron a comienzos de año debido a la incertidumbre sobre las especificaciones técnicas de la [facturación electrónica](#). A pesar de haber mejorado su rendimiento en el segundo trimestre, las contrataciones han descendido un 9% en este período. Sin embargo, el aplazamiento de estas nuevas regulaciones no debería afectar a las decisiones de inversión, por lo que se espera que las contrataciones crezcan con fuerza en Francia en la segunda mitad del año.

En Estados Unidos, después de varios trimestres de fuerte crecimiento, las contrataciones se mantienen dinámicas, un 6% más en este período. La tendencia para 2023 se mantiene muy positiva en este mercado clave para la compañía. En Asia-Pacífico, las contrataciones crecieron un 9%, con un repunte en los mercados asiáticos.

Impactos a la rentabilidad

Los ingresos corrientes se han visto afectados por la situación económica y el efecto base debidos a la inflación. Asimismo, la fortísima subida de la inflación en todas las regiones en las que opera la empresa lastró la rentabilidad en el primer semestre. Sólo en el coste por empleado, el efecto neto de los incrementos de costes y la reevaluación de los contratos de clientes han resultado en un balance negativo de alrededor de 1,2 puntos.

El número de empleados han aumentado un 10% para alcanzar los 966 empleados, comparado con un incremento del 12% en 2022. Sin dejar de invertir en el desarrollo de sus soluciones y el crecimiento futuro de su negocio, Esker ha empezado a moderar sus contrataciones para mejorar su rentabilidad estructural. Los efectos de esta política deberían dar fruto en la segunda mitad de 2023 y, sobre todo, en 2024.

Considerando un ratio de impuestos efectivos estable, los ingresos netos están en línea con los ingresos corrientes, con un beneficio de 7,5 millones de euros (8,5% de las ventas), un 26% menos.

Sólida estructura financiera

Una vez deducida la deuda financiera, el neto líquido de la compañía se ha incrementado hasta los 33,5 millones de euros, un crecimiento de 0,9 millones a pesar de que el pago de dividendo a accionistas ha crecido un 27%. Esta variación es el resultado de una buena generación de tesorería operativa durante el primer trimestre, con un aumento de casi 4 millones de euros, un 43% más en comparación con la primera mitad de 2022.

Previsión para 2023

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

A pesar de la incertidumbre económica, Esker mantiene su previsión de crecimiento de ventas orgánicas entre el 14% y el 15%. A este nivel de ingresos y dado el actual contexto inflacionario, la rentabilidad prevista se sitúa entre el 11,5 y el 12,5% de los ingresos por ventas, en comparación con el 11,2% en esta primera mitad del año. Esker espera una mejora en la rentabilidad durante la segunda mitad del año, gracias a la disminución de situaciones no recurrentes y al impacto de la moderación en la contratación.

Sobre Esker

Líder mundial en soluciones de digitalización de los ciclos de gestión [Source-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 159,3 millones de euros en 2022. Para más información sobre Esker y sus soluciones visita nuestra web www.esker.es, síguenos en Twitter [@EskerIberica](#) en [LinkedIn](#) y únete a nuestras conversaciones y debates en el [blog](#) de Esker.

Esquer 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