

Esker crece un 13% en el primer semestre gracias a los nuevos contratos y a la actividad de sus clientes

Las soluciones SaaS crecieron un 17% y representan el 80% de la actividad

EN K€	S1 2022*	S1 2021*	VAR. %
VOLUMEN DE NEGOCIO	76 284	64 352	+19%
RESULTADO OPERATIVO	12 870	9 128	+41%
RESULTADO ACTUAL	13 056	9 195	+42%
INGRESOS ANTES DE IMPUESTOS	13 362	9 873	+35%
INGRESOS NETOS	10 130	7 575	+34%

EN K€	30/06/2022	31/12/2021	VAR. K€
PATRIMONIO	92 192	80 394	+11 798
EFFECTIVO NETO	39 922	34 978	+4 944

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

Madrid — 20 de septiembre de 2022. Esker anuncia sus resultados financieros en el primer semestre de 2022, en que los ingresos aumentaron un 13%. Las ventas de soluciones en modo software como servicio (SaaS) crecieron un 17% y representaron el 80% de la actividad del semestre. Por su parte, los servicios de implantación (consultoría) crecieron un 9%, acelerándose en el segundo trimestre tras un comienzo de año marcado por limitaciones impuestas por la pandemia.

El crecimiento de los ingresos de SaaS proviene tanto de los éxitos comerciales registrados en 2021 y 2022 (15% de los ingresos semestrales de SaaS), como del buen comportamiento de los clientes existentes en la plataforma. Para el primer semestre de 2022, los ingresos de SaaS de Esker se componen de un 45% de ingresos por suscripción (+33% en comparación con el primer semestre de 2021) y un 55% de ingresos variables basados en la actividad de los usuarios de la plataforma (+9%).

Desde el punto de vista geográfico, todas las áreas de negocio muestran un crecimiento de dos dígitos. Estados Unidos sigue siendo la región más dinámica, con un crecimiento del 15% (a tipos constantes), seguida de Asia-Pacífico (+13%) y Europa (+12%).

La entrada de pedidos se mantiene fuerte con un récord en el segundo trimestre de 2022

La entrada de pedidos aumentó un 14% en el primer semestre en comparación con un primer semestre de 2021 especialmente dinámico. Asia-Pacífico (+62%) y Europa (+16%) fueron especialmente activos. Por su parte, los ingresos de explotación corrientes aumentaron notablemente hasta los 13,1 millones de euros (+42%). Esta evolución se debe al efecto combinado de unos excelentes resultados operativos, un efecto de conversión de divisas muy favorable (1,1 millones de euros) y el ajuste en la cotización de la acción de Esker de las provisiones para impuestos sobre los planes de acciones gratuitas aprobados en 2021 (2,2 millones de euros).

Esker sigue invirtiendo para impulsar el crecimiento futuro. Por ejemplo, en 2022 volverán las actividades de marketing y ventas presenciales (+24%). Asimismo, para el primer semestre de 2022, la plantilla media del Grupo ha aumentado en 93 personas (+12%) para superar las 900 personas a 30 de junio de 2022. Los esfuerzos se centraron especialmente en los equipos de consultoría (+15%), así como en ventas, marketing y atención al cliente (+13%).

Consolidación de Market Dojo

Esker adquirió una participación mayoritaria del 50,1% en la empresa británica Market Dojo, especialista en contratación electrónica basada en la nube. La empresa se consolidará por completo en los estados financieros de Esker a partir del 1 de junio de 2022, por lo que su contribución a los resultados semestrales no es significativa. El crecimiento previsto para Market Dojo en 2022 debería estar entre el 17 y el 20%. Además, se ha tenido en cuenta un fondo de comercio preliminar de 9,7 millones de euros. Su asignación definitiva se hará en las cuentas anuales de 2022.

Perspectivas para 2022

Como medida de precaución y dada la incertidumbre relacionada con la situación geopolítica y macroeconómica de los mercados en los que opera la empresa, Esker prevé un crecimiento para todo el año de entre el 12% y el 14%. Si no se producen variaciones significativas en los tipos de cambio durante el resto del año, el crecimiento será significativamente mayor. Con este nivel de actividad, Esker se plantea como objetivo la rentabilidad en el extremo superior de la gama, entre el 13% y el 15% de las ventas, frente al objetivo inicial del 12% al 15%.

©2022 Esker S.A. Todos los derechos reservados. Esker, el logo Esker son marcas comerciales registradas de Esker S.A. El resto de marcas comerciales citadas pertenecen a sus respectivos propietarios.

Esker Ibérica, S.L.
C/ Chile, 8 – Oficina 206
28290 Las Rozas

Tel: +34 91 552 92 65
www.esker.es/
mktg@esker.es

Contactos de prensa:
Coralie Marty
Coralie.Marty@esker.com

Síguenos



Blog.esker.es