

Resultados Anuales de Esker en 2023

La compañía logra un crecimiento sólido, un rendimiento récord en contrataciones y un fuerte aumento del flujo de caja libre

Madrid. — 4 de abril de 2024 — [Esker](#), empresa líder en la digitalización de la relación comercial entre proveedores y clientes, anuncia sus resultados correspondientes a 2023, en el que los ingresos por ventas ascendieron a 178,6 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 12% con respecto a las ventas de 2022. Estos resultados están marcados por el éxito continuo de las soluciones de digitalización en la nube, que han crecido un 17% y suponen 147 millones de euros de ingresos, el 82% de las ventas consolidadas. El buen ritmo de ventas en los últimos años y el sólido modelo de negocio de Esker han permitido a la compañía mantener un fuerte crecimiento orgánico a pesar del incierto entorno económico y geopolítico.

Los ingresos generados por la implementación de servicios profesionales crecieron un 12% y representan el 16% de las ventas. Esta línea de negocio se ha beneficiado del dinamismo en las ventas de soluciones SaaS y soporta el crecimiento de la red de partners de desarrollo. Por su parte, los productos de licencia tradicional y los del catálogo histórico siguen perdiendo peso y representan ya menos del 2% del total de la facturación.

Atendiendo a las diferentes regiones, América y Europa fueron las más dinámicas, con un crecimiento de ventas del 15% y 14% respectivamente. Por su parte, Asia Pacífico también creció más del 11% a pesar del difícil contexto económico.

Fortaleza de las ventas

El valor recurrente anual (ARR) de los nuevos contratos firmados en 2023 se incrementó un 23%. Después de un buen comienzo de año, con un aumento del 18% en el primer semestre, el ritmo de las nuevas contrataciones se aceleró aún más finales de año, marcando un récord en el cuarto trimestre hasta alcanzar los 7 millones de euros, lo que supone un incremento del 58%.

Impulsado por las próximas regulaciones de facturación electrónica en Francia, las ventas fueron extremadamente dinámicas en Francia durante el segundo semestre del año, con un aumento del 146% en los contratos firmados en el cuarto trimestre y un 87% durante el año. En el resto de Europa, las ventas crecieron un 82% durante 2023, lo que refleja el éxito de importantes inversiones realizadas en años previos. Todos los países de la región contribuyeron a los buenos resultados, en especial Alemania, Reino Unido, Italia y España.

Después de un año récord en términos de contrataciones en 2022, EEUU mantuvo su comportamiento durante los tres primeros trimestres de 2023 para recuperar un crecimiento dinámico en el cuarto trimestre con un incremento del 16%. Se espera que esta tendencia continúe hasta bien entrado 2024. Por su parte, tras un muy buen ejercicio 2022, las ventas en Asia-Pacífico se redujeron un 19% debido a la incertidumbre económica que vive la región.

Estas suscripciones consisten en contratos multi-anales con clientes finales o partners, y tienen un impacto marginal en los ingresos del año en que son firmados, pero sustentan el crecimiento de la compañía en los años siguientes. De acuerdo con una consistente política contable, los costes de adquisición, comercialización y ventas se imputan íntegramente al año de firma de los contratos. Por lo tanto, la fuerte aceleración de las nuevas contrataciones en 2023 tiene un impacto en la rentabilidad de

la compañía, especialmente porque esta aceleración fue mucho más pronunciada a finales de año. Tal y como se anunció en la publicación de los resultados de ventas del tercer trimestre de 2023, el aumento de los costes de ventas vinculado a la aceleración de las contrataciones impacta en los ingresos operativos de 2023 en 3,5 millones de euros, lo que supone el 1,9% de las ventas. Sin embargo, las fechas reales de inicio de estos numerosos contratos impulsarán el crecimiento y la rentabilidad de Esker en los próximos años, proporcionando así a Esker una visibilidad excepcional sobre su comportamiento futuro.

Desaceleración temporal de la rentabilidad

Tal y como anticipó al publicar los resultados del semestre y del tercer trimestre de 2023, la rentabilidad operativa de Esker para 2023 cayó 3,5 puntos hasta el 10% de los ingresos por ventas.

Junto a las consecuencias de la mencionada aceleración de las contrataciones, Esker tuvo que afrontar, como muchas otras empresas, una fuerte inflación en los costes salariales, así como en los costes externos (plataforma, viajes, marketing, etc.). A pesar del esfuerzo por reconstruir los márgenes en 2024, Esker tomó la decisión estratégica de proteger a sus empleados, retener el talento y preservar su potencial de crecimiento alineando los salarios con las tasas de inflación locales.

La plantilla media de Esker en el año fiscal 2023 aumentó un 10%, lo que refleja las inversiones en desarrollo realizadas en 2022 y principios de 2023. Para reconstruir los márgenes para 2024, Esker se mostró cauta en su política de contratación y, de este modo, en el segundo semestre de 2023 la contratación aumentó solo un 7,5%, en comparación con el 13% del primer semestre. Los efectos de estas medidas se dejarán notar con más fuerza durante el año fiscal 2024.

La rentabilidad de Esker también se vio afectada en 2023 por otros factores económicos, como el cambio de divisa negativo (0,4 puntos), el cambio en las provisiones fiscales para las acciones de bonificación (1,3 puntos) y la integración de Market Dojo, una empresa de rápido crecimiento pero que aún no es rentable (0,3 puntos).

Las medidas de reducción de costes ya implementadas y la reversión natural de algunos de estos factores permitirán a Esker volver a una rentabilidad operativa de entre el 12% y el 13% de las ventas en 2024, manteniendo su status quo. Teniendo en cuenta un tipo impositivo efectivo ligeramente superior y una ligera reducción de la contribución de las sociedades puestas en equivalencia, el resultado neto del Grupo alcanzó los 14,9 millones de euros en 2023, lo que supone una caída del 17%

Fuerte crecimiento en generación de caja

A pesar de las presiones inflacionarias, Esker mejoró significativamente la generación de efectivo en 2023. El flujo de caja neto de las actividades operativas aumentó un 35% hasta los 31,5 millones de euros, y el flujo de caja libre lo hizo un 57% hasta los 15,5 millones de euros. Este comportamiento evidencia la capacidad de Esker para gestionar su rendimiento financiero a pesar de las circunstancias desfavorables.

A 31 de diciembre de 2023, el líquido de la compañía se situaba en 48,8 millones de euros (incluidos 4,8 millones de euros clasificados como activos financieros a largo plazo pero con disponibilidad de uso a corto). Asimismo, Esker también dispone de 134.373 acciones de tesorería disponibles para adquisiciones potenciales.

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

Previsión para 2024

A pesar de un ejercicio 2023 complicado debido a circunstancias económicas difíciles, Esker logró mantener un fuerte crecimiento orgánico de las ventas, acelerar el rendimiento de sus ventas y retener a los empleados, manteniendo al mismo tiempo una estructura eminentemente rentable y generadora de efectivo.

Los resultados de 2023, tanto en términos de ventas como de contrataciones y de las medidas de control de costes ya implementadas, permiten a Esker mirar al año 2024 con confianza. Los contratos firmados impulsarán progresivamente el crecimiento de las ventas, mientras que los efectos de las medidas de reducción de costes se percibirán por completo en 2024. Sin embargo, las consecuencias económicas de las tensiones geopolíticas, así como la evolución de las distintas economías en las que opera Esker, pueden siempre tener un ligero impacto en el negocio de la compañía.

En este contexto, y como se indicó en la publicación de los resultados del cuarto trimestre de 2023, Esker prevé un crecimiento de las ventas del 12-14% para el año fiscal, con una rentabilidad de entre el 12-13%. Estas previsiones serán actualizadas en cada comunicación de resultados.

Valor en miles de euros	2023	2022	Crecimiento
Ingresos por Ventas	178.555	158.987	+12%
Margen bruto ⁽¹⁾	129.334	114.193	+13%
Beneficio por operaciones	17.919	21.409	-16%
Beneficio actual antes de impuestos	18.473	21.682	-15%
Beneficio neto	14.856	17.864	-17%
Flujo de efectivo disponible ⁽²⁾	15.525	6.631	+57%

⁽¹⁾El margen bruto es igual a los ingresos por ventas menos el coste de producción (por ejemplo, costes de plataforma, producción y consultoría)

⁽²⁾El flujo de efectivo disponible representa el líquido que la compañía genera después de contabilizar las salidas de efectivo para respaldar las operaciones y mantener sus activos de capital.

El Consejo de Supervisión de Esker aprobó los estados financieros del ejercicio, que finalizaron el 31 de diciembre de 2023. Se han completado los procedimientos de auditoría de las cuentas consolidadas. El informe de certificación se emitirá a finales de abril, tras la finalización de los procedimientos necesarios para la publicación del informe financiero anual.

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. Para más información sobre Esker y sus soluciones visita nuestra web www.esker.es, síguenos en Twitter [@EskerIberica](https://twitter.com/EskerIberica) en [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/esker) y únete a nuestras conversaciones y debates en el [blog](#) de Esker.