Nota de prensa

Esker cierra un trimestre y un semestre récord en nuevas contrataciones

Los ingresos crecieron un 14% durante el segundo trimestre

Madrid. — 23 de julio de 2024 — Esker, empresa líder en la digitalización de la relación comercial entre proveedores y clientes, anuncia sus resultados correspondientes al segundo trimestre y primer semestre de 2024.

Ingresos por ventas en M€ (No auditados)	**Q2 2024**	**Q2 2023**	**Crecimiento Q2 2024/ Q2 2023** (4)	**H1 2024**	**Crecimiento H1 2024/ H1 2023** (4)
Suscripciones SaaS	22.1	16.7	+32%	42.1	+30%
Transacciones SaaS (1)	19.9	20.4	-3%	39.6	-1%
Total SaaS	**42.0**	**37.2**	**+13%**	**81.7**	**+13%**
Servicios de Implementación (2)	9.0	7.0	+28%	16.7	+25%
Productos Históricos (3)	0.5	0.9	-47%	0.9	-55%
TOTAL Ingresos por ventas	**51.5**	**45.1**	**+14%**	**99.2**	**+13%**
TOTAL Contrataciones (5)(4)	**7.3**	**4.6**	**+65%**	**13.1**	**+50%**

(1) Incluye ingresos por transacciones y precios por transacción.
(2) Incluye consultoría y servicios profesionales.
(3) Incluye Esker DeliveryWare, Servidores de Fax y Host Access.
(4) Crecimiento basado en un tipo de cambio constante: tipos de cambio de 2024 aplicados a las cifras de 2023.
(5) Expresado como Ingresos Anuales Recurrentes (ARR). ARR es el valor medio anual de suscripción que los clientes se comprometen a pagar durante la vigencia de un contrato. No se incluyen los ingresos por transacciones de plataforma, ya que son inciertos por naturaleza y dependen del número de transacciones efectivamente procesadas, que no se conoce en el momento de firmar el contrato.

Las ventas crecen gracias al fuerte impulso de los ingresos por suscripciones

Los ingresos por ventas consolidados de Esker en el segundo trimestre de 2024 ascendieron a 51,5 millones de euros, un 14% más que en el segundo trimestre de 2023. Los ingresos por ventas semestrales crecieron un 13%, alcanzando los 99,2 millones de euros.

Esker ha vuelto a lograr el mejor trimestre y semestre de su historia en términos de actividad empresarial. Este rendimiento se sitúa en el extremo superior del rango de crecimiento objetivo fijado por la empresa a principios de año (12-14%).

Durante el segundo trimestre, los ingresos por SaaS (+13% a tipos de cambio constantes y corrientes) impulsaron el crecimiento, representando el 82% de las ventas totales. Los ingresos por suscripción aumentaron un +32%, representando el 53% de la actividad total de ventas SaaS, reflejando el crecimiento de las reservas registrado en trimestres anteriores.

Estos excelentes resultados se han visto parcialmente eclipsados por un ligero descenso en los ingresos por transacciones de SaaS. Esto puede explicarse en parte por la persistencia de unas condiciones macroeconómicas tensas, que tradicionalmente influyen en los volúmenes procesados por la plataforma *Esker on Demand*. También refleja las prioridades de la estrategia de ventas de Esker, que está centrada en la resiliencia y la previsibilidad de los ingresos y, por lo tanto, favorece las suscripciones.

En línea con el éxito continuado de ventas de Esker, los servicios de implementación crecieron con fuerza (+25%), representando el 17% de las ventas totales.

Por último, los productos históricos (1% de las ventas totales) siguieron disminuyendo (-47%), en línea con las expectativas.

Un trimestre y un semestre récords en nuevas contrataciones

Esker también registró el mejor trimestre y semestre de su historia en términos de nuevos contratos. El valor recurrente anual (ARR) de los nuevos contratos firmados durante el segundo trimestre de 2024 aumentó un 65%, en comparación con el segundo trimestre de 2023, hasta los 7,3 millones de euros. En el conjunto del primer semestre de 2024, el valor recurrente anual de las nuevas contrataciones ascendió a 13,1 millones de euros, un 50% más.

La contratación creció a buen ritmo en todas las filiales: la filial estadounidense (+116%) registró cifras excepcionales, gracias a una intensa actividad comercial y a la finalización de un contrato especialmente importante en junio (ARR de 0,9 millones de euros).

En Francia, la entrada de pedidos creció un +18% y se vio impulsada, aunque en menor medida, por las próximas reformas de la facturación electrónica. La filial francesa también se benefició de un efecto de base favorable. En el resto de Europa y Asia, los resultados fueron notables, con un aumento de la contratación del 46%.

El nivel récord de reservas en el segundo trimestre de 2024 contribuirá a mantener, e incluso acelerar, el crecimiento de los ingresos por suscripciones SaaS (53% de SaaS en el segundo trimestre de 2024) y, en consecuencia, el crecimiento global de Esker en los próximos trimestres.

Una sólida estructura financiera

A 30 de junio de 2024, la tesorería de Esker ascendía a 55,7 millones de euros (incluidos 4,8 millones de euros clasificados como inversiones a largo plazo), frente a los 45,2 millones de euros a 30 de junio de 2023, tras el pago del dividendo y la participación de los empleados en los beneficios.

Con un bajo nivel de deuda financiera (8,8 millones de euros a 30 de junio de 2024) y más de 134.000 acciones propias (que representan un importe de más de 25 millones de euros), Esker dispone de una considerable autonomía financiera para ejecutar su estrategia. El

enfoque se centra principalmente en acelerar el crecimiento orgánico de las suscripciones, complementado con operaciones de crecimiento externo dirigidas a integrar soluciones y tecnologías adyacentes que aumenten el valor ofrecido a los clientes.

Perspectivas para 2024

Esker ha comenzado 2024 con una nota muy positiva, gracias a las excelentes nuevas contrataciones de los últimos meses. A medida que estos contratos entren en vigor, impulsarán gradualmente el crecimiento de los ingresos en los próximos trimestres. Además, las restricciones de inversión aplicadas a principios de 2024 permitirán a Esker mejorar notablemente la rentabilidad.

Dado el notable valor de las contrataciones en el primer semestre de 2024, Esker mantiene su objetivo de crecimiento de las ventas entre el +12% y el +14% (excluidas las adquisiciones y los efectos de las divisas) para todo el año 2024. Con este nivel de actividad, el margen operativo se situará entre el 12% y el 13% de las ventas.

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 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

©2023 Esker S.A. All rights reserved. Esker and the Esker logo are trademarks or registered trademarks of Esker S.A. the U.S. and other countries. All other trademarks are the property of their respective owners