

Resultados Financieros Esker Q4 2010: Crecimiento de doble dígito

Madrid, 20 de enero de 2011

Ingresos por Ventas (sin auditar)	Q4 2010 M€	Q4 2009 M€	Q4 2010/Q4 2009 Crecimiento**	Cumul 2010	Cumul 2010/2009 Crecimiento **
Automatización Procesos Documentales*	7,24	5,90	+16%	25,20	+21%
Servidores Fax	1,33	1,29	-5%	5,23	-5%
Acceso Host	0,56	0,59	-10%	2,30	+1%
Total	9,13	7,78	+11%	32,73	+14%

*Incluye DeliveryWare y Esker on Demand

** Crecimiento sin tener en cuenta el cambio monetario: tasa de cambio 2010 aplicada a las cifras de 2009

Un trimestre histórico

Las ventas de Esker en el cuarto trimestre 2010 aumentaron de 11% a tipo de cambio fijo y de 17% a tipo de cambio variable, sobre un sólido cuarto trimestre 2009. Con más de 9 millones de euros de ventas, Esker realiza su trimestre más exitoso desde sus inicios en 1985. A pesar de las difíciles condiciones de mercado, los excelentes resultados de Esker proceden de su oferta de automatización de procesos documentales (+16%), en particular sus soluciones bajo demanda (+29%).

Crecimiento de doble dígito sobre el ejercicio

Las ventas de Esker para el año 2010 suman casi 33 millones de euros – un incremento de 14% a tipo de cambio fijo y 19% a tipo de cambio variable. Esker ha vivido su mejor año gracias a los buenos resultados de sus soluciones de automatización de procesos documentales (+21%) y a los ingresos estables de sus soluciones históricas (Acceso Host y Servidores de Fax). En 2010, las soluciones de automatización de procesos documentales representaron el 77% de las actividades de la empresa.

Crecimiento continuo de las soluciones Cloud

Los servicios bajo demanda (FlyDoc y Esker On Demand) siguen progresando a un ritmo estable (+29% en Q4 2010). Las soluciones Cloud de Esker representan el 41% de las actividades de 2010 y 43% sólo en Q4. Dados estos buenos resultados, Esker se posiciona entre los pocos fabricantes de software que han conseguido incorporar el cloud computing en sus soluciones, como consecuencia de una orientación estratégica iniciada en 2005.

Un año exitoso

Gracias al alto nivel de ventas en 2010 y a un control estricto de gastos, Esker ha conseguido presentar unos resultados operativos positivos en aumento sobre 2009. A fecha de 31 de diciembre de 2010, la tesorería de la compañía refleja unos 8,9 millones de euros (sobre 7,2 millones de euros a 31 de diciembre de 2009).

Buenas perspectivas para 2011

Las ventas recurrentes (más de 66% de la cifra total de ventas) y las condiciones mejoradas de mercado deberían permitir a Esker alcanzar un crecimiento de 10% durante el ejercicio 2011. Esta progresión de ingresos junto con el estricto control de gastos permitirán asimismo a la empresa generar un resultado operativo continuo en 2011.

Acerca de Esker

Esker provee soluciones que mejoran la eficiencia y rentabilidad de las empresas gracias a la automatización de sus procesos de negocio. La automatización permite reducir la intervención manual y el uso del papel, dotando al equipo directivo de un mayor control y visibilidad sobre los flujos documentales que entran y salen de la empresa. Pudiéndose utilizar como servicio o en propiedad, la solución de Esker es una plataforma universal de automatización para cada tipo de proceso y de canal de comunicación, que permite recortar costes, obtener rendimientos operativos importantes e inmediatos y recuperar la inversión en un periodo de entre tres a seis meses. Fundada en 1985, Esker cuenta con más de 80.000 clientes en todo el mundo. En la península ibérica, la empresa está presente desde el año 1995 y da servicio a más de 400 empresas clientes de Esker DeliveryWare y Esker Fax, y más de 2000 clientes de Acceso Host. Las oficinas centrales de Esker están ubicadas en Lyon, Francia y cuenta con filiales en España, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Italia, Singapur y Australia. Esker Ibérica cubre también la región de América Latina. Esker cotiza en NYSE Alternext en París (Código ISIN FR0000035818) y se beneficia del label de empresa innovadora de la organización Oséo (Nº A0605040V). Para más información, visite: www.esker.es. Síguenos en Twitter: <http://twitter.com/Eskeriberica> y en [LinkedIn](#)

Contacto Prensa: Alberto David Rodriguez - IOMarketing
Email: comunicacion@iomarketing.es
91 825 28 09.