

## Las soluciones bajo demanda de Esker crecen un 44% durante el segundo trimestre de 2009

**Madrid, 15 de julio de 2009** – Esker, líder en soluciones para la gestión de procesos documentales, ha dado a conocer sus resultados financieros correspondientes al segundo trimestre del año 2009.

### Fuerte crecimiento de las soluciones de automatización “bajo demanda”

Las soluciones de automatización han alcanzado resultados excelentes. Las soluciones “bajo demanda” (FlyDoc y Esker on Demand) continúan creciendo a un ritmo sostenido (+44%). A diferencia con las soluciones tradicionales de software, los servicios “bajo demanda” (SaaS o Cloud Computing) no requieren de una inversión inicial y no se ven afectados por la disminución de los proyectos informáticos en las empresas. El número de transacciones promedio por cliente se calcula en base al trimestre, por lo que los nuevos contratos puestos en marcha compensarán esta tendencia. Por otro lado, las soluciones “bajo demanda” comienzan a tener gran éxito en Francia y en Estados Unidos ahora que han firmado en este trimestre muchos contratos importantes. La facturación generada por la oferta “bajo demanda” de Esker representó el 35% de la actividad global durante el segundo trimestre de 2009.

### Un primer semestre cercano al punto de equilibrio

El buen nivel de ventas del primer semestre de 2009, asociado a una ligera disminución de costes, ha permitido a Esker obtener un resultado operativo muy cercano al punto de equilibrio durante este periodo. El departamento de finanzas del grupo ha dado a conocer un resultado de 6,6 millones de euros al 30 de junio de 2009; (comparado con 5,7 millones de euros al 31 de diciembre de 2008).

### Tendencias para el resto del año 2009

Durante el segundo trimestre de 2009, la facturación periódica (mantenimiento y soluciones bajo demanda) ha representado cerca de dos terceras partes de las ventas del grupo y seguirá creciendo en valor (+20% en un año a tasa de cambio constante). Por consiguiente, Esker empieza la segunda mitad del año con calma ya que, aunque los ciclos de decisión de las empresas se han alargado, la demanda por las soluciones de automatización se mantiene y la cartera de oportunidades de la empresa se encuentra en un nivel muy elevado. El grupo está muy bien posicionado para obtener ganancias cuando se reanude la actividad económica.

Asimismo aunque Esker no anticipa tasas de crecimiento elevadas para los dos próximos trimestres, la rentabilidad del grupo continuará mejorando durante el ejercicio 2009.

### 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 cotiza en Euronext, la Bolsa de Valores de Francia (Le Nouveau Marché/ISIN: FR0000035818).

Para más información, visite, [www.esker.es](http://www.esker.es)

Si piensa que usted sufre de un exceso de papel, haga la prueba en [www.quitpaper.es](http://www.quitpaper.es)

---

**Contacto Prensa: 01 Consulting – Mariana Tuis –**  
**Tel: 91 713 1810 – Fax 91 355 7160**  
**Email: [informacion@01consulting.com](mailto:informacion@01consulting.com)**