

## Resultados Financieros Esker segundo trimestre de 2010: Un crecimiento de 2 dígitos

Madrid, 19 de julio de 2010 – Esker, principal fabricante de soluciones para la automatización de flujos documentales, ha dado a conocer sus resultados financieros correspondientes al segundo trimestre de 2010.

Ingresos por Ventas (sin auditar)	Q2 2010 M€	Q2 2009 M€	Q2 2010/Q2 2009 Crecimiento**	S1 2010 M€	S1 2010/S1 2009 Crecimiento **
Automatización Procesos Documentales*	6,47	4,52	+37%	12,06	+27%
Servidores Fax	1,35	1,42	-12%	2,65	-5%
Acceso Host	0,71	0,54	+25%	1,23	+5%
<b>Total</b>	<b>8,53</b>	<b>6,48</b>	<b>+25%</b>	<b>15,94</b>	<b>+18%</b>

\*Incluye DeliveryWare y Esker on Demand

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

### Continúa el crecimiento neto

Durante el segundo trimestre de 2010, los ingresos por ventas de Esker han registrado un crecimiento del 25% a tipo de cambio fijo, y del 32% a tipo corriente, en comparación con el mismo periodo de 2009. Estos excelentes resultados reflejan el rendimiento de todas las regiones y del conjunto de su oferta. En este segundo trimestre de 2010 Esker vuelve a crecimientos de dos dígitos.

### Fuerte crecimiento en todas las regiones

La región Asia Pacífico sigue ofreciendo el mayor rendimiento con un crecimiento del 101%. Le siguen Estados Unidos y Europa con crecimientos del 24% y 16% respectivamente. Estos resultados suponen el tercer trimestre positivo en Estados Unidos y confirman el resurgimiento de proyectos corporativos de TI en esta región. Los resultados positivos de Europa provienen de los servicios On Demand (SaaS o Cloud Computing).

### Crecimiento renovado en soluciones de procesos documentales en modo tradicional

Las soluciones tradicionales de automatización de procesos documentales se ven beneficiadas por el repunte de la economía mundial. Tanto en Estados Unidos como en Asia, las empresas han empezado a reanudar sus inversiones en IT. Las ventas mundiales de Esker DeliveryWare subieron un 36% sobre Q2 2009. El crecimiento de licencias Esker DeliveryWare representó un 48%. En Europa la actividad se mantuvo estable.

### Resurgimiento de las Soluciones de Acceso a Host

Como se ha demostrado históricamente, las recuperaciones económicas son favorables a las soluciones de emulación de terminal de Esker. Los clientes deciden invertir en soluciones básicas y seguras. Las soluciones de Acceso a Host han crecido un 25%, especialmente en Estados Unidos dónde el crecimiento fue de 46%.

### Progresión sostenida de las soluciones SaaS

De nuevo, los servicios On Demand han seguido creciendo a un ritmo del 37% a lo largo de este periodo. El crecimiento anual de 53% registrado en Estados Unidos proviene esencialmente de los contratos

firmados en Q1 y que entraron en producción durante el Q2. La tecnología SaaS es predominante en Francia y en pleno auge en otros países. La cifra de ventas de los servicios Esker On Demand representa el 38% de su actividad global este trimestre.

### Rentabilidad en el primer semestre

La formidable cifra de ventas de Esker en el primer semestre de 2010, con una progresión del 18%, junto con los rigurosos controles de gasto que realiza la compañía, le permitirá obtener unos resultados operativos positivos durante este periodo.

A fecha 30 de Junio, la compañía dispone en tesorería de un efectivo de 8,7 millones de euros (frente a los 8,2 millones de euros del 31 de marzo de 2010).

### Previsiones para 2010

La tendencia experimentada durante el primer trimestre de 2010 puede frenarse debido a las incertidumbres en la recuperación económica mundial. Pese a ello se mantiene el objetivo de crecimiento de doble dígito hasta final de año. El gran número de nuevos contratos firmados durante el segundo trimestre de este año que generarán futuros ingresos, junto con el rendimiento de la zona Asia-Pacífico sostienen este objetivo. Los ingresos recurrentes (más del 66%) combinados con una adecuada gestión del gasto permitirán a la compañía obtener unos resultados operacionales positivos, asegurando una rentabilidad significativa en 2010.

Durante la reunión del pasado 11 de junio, los accionistas votaron por el cambio de cotización de Esker desde Euronext a Euronext Alternext. Este cambio se hará efectivo el próximo 16 de Agosto y tiene como objetivo simplificar procesos administrativos relacionados con la gestión de la cotización en bolsa asegurando una comunicación transparente al público.

### 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 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 – Blanca Salgado–**  
**Tel: 91 713 1810 – Fax 91 355 7160**  
**Email: [informacion@01consulting.com](mailto:informacion@01consulting.com)**