

INFORME DEL GERENTE
EJERCICIO FISCAL 2014

Quito, 26 de Marzo de 2015

Señores
Junta General de Accionistas
Compañía LEXIS S.A.
Presente

Presento a consideración de los señores Accionistas de LEXIS S.A. el informe de la administración respecto de las actividades de la compañía en el período comprendido entre el 1 de enero de 2014 y el 31 de diciembre del mismo año, informe que cumple con la normativa vigente y que se desarrolla en los siguientes puntos:

- 1.- Cumplimiento de las metas y objetivos para el ejercicio económico materia del informe.
- 2.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General.
- 3.- Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.
- 4.- Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.
- 5.- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.
- 6.- Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.
- 7.- El estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

1.- METAS Y OBJETIVOS

Esta administración se propuso tres objetivos centrales para el año 2014:

- a) Introducir mejoras sustanciales al servicio que proporcionamos al usuario,
- b) El fortalecimiento de la fuerza de ventas para tratar de alcanzar el objetivo de un aumento del 30% en ventas frente al ejercicio del período 2013.
- c) La migración del Datacenter Level 3 a la nube.

1.1.- Mejoras al servicio

En lo referente al mejoramiento de nuestro producto, se actuó simultáneamente en dos áreas, la primera fue el rediseño de la página web de acceso público, proporcionando una imagen totalmente renovada denominada eSILEC 2014, con información organizada por temas y enfocada a proporcionar información completa y detallada a los clientes potenciales.

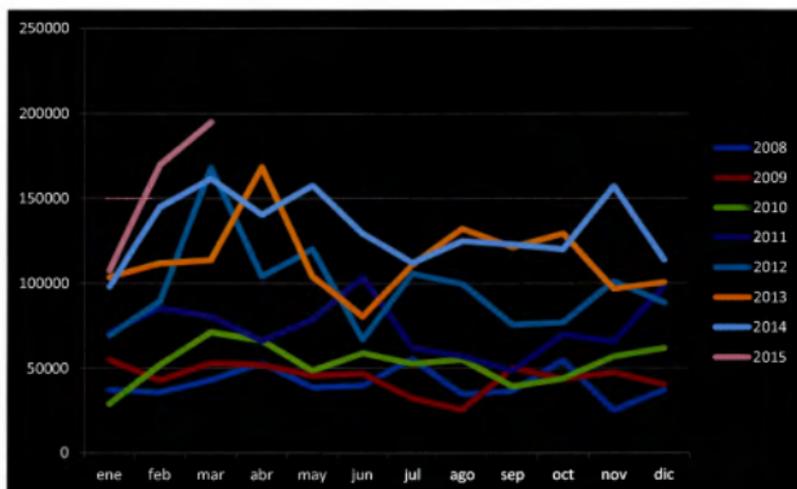
La segunda fueron los cambios en la funcionalidad y contenidos del sistema eSILEC. Se rediseñaron totalmente las formas de navegación y se incorporó una característica al momento única en el mundo: la vinculación automática entre el Derecho Positivo y la Jurisprudencia de última instancia, lo que constituye una ventaja competitiva muy difícil de superar por nuestra competencia.

1.2.- Fortalecimiento de la Fuerza de Ventas

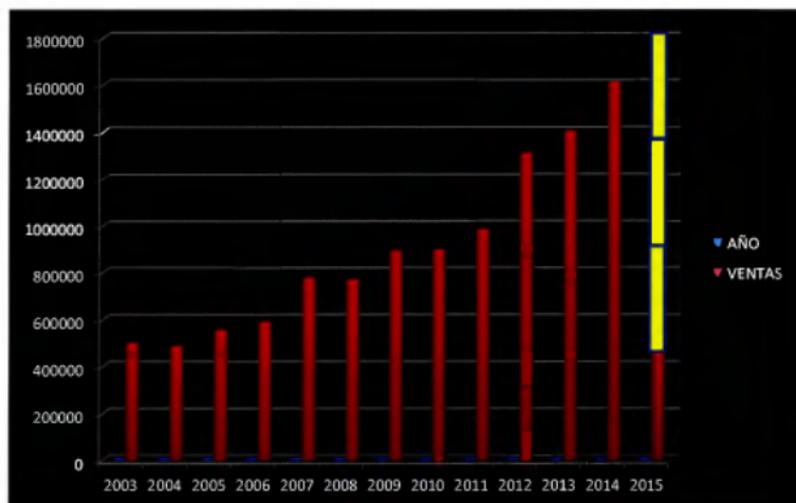
Se realizó una reestructuración territorial y funcional del equipo de ventas, en donde el hecho más relevante es la apertura de la oficina regional de la costa con sede en Guayaquil, que entró a funcionar autónomamente el 1º de Octubre de 2014. Esta reestructuración ha introducido una nueva dinámica en la empresa, y ha permitido aprovechar eficientemente las habilidades y destrezas de cada persona.

Los resultados de las ventas utilizando cifras comparables con años anteriores (sin aplicar el método de valores devengados) reflejan un incremento total aproximado del 20% frente al ejercicio anterior, siendo el equipo sierra sector privado el que más se aproximó a la meta del 30%.

Cuadro 1



Cuadro 2



Los gráficos de los cuadros 1 y 2 muestran un importante incremento de las ventas a partir de la introducción de las tecnologías web que sustituyeron la venta de productos en CD, pasando de un promedio de US\$ 70 Mil mensuales el año 2010 a US\$ 140 Mil el año 2014. El año 2011 llegamos a un millón de dólares en ventas y el año 2014 superamos el millón y medio. Nuestra meta conservadora para el 2015 en plena crisis del petróleo es llegar a US\$ 1.800.000.

1.3.- Migración a la nube

En un tiempo record, y posterior a una capacitación en U.S.A., hemos sustituido la totalidad de la infraestructura tecnológica que manteníamos en Level 3 por infraestructura y servicios administrados en Amazon Web Services, obteniendo una significativa reducción de costos y un incremento sustancial en nuestra capacidad de crecimiento y tiempos de respuesta.

1.4.- Objetivos para el 2015

Los objetivos del presente año están centrados en liberar la versión eSILEC 2015 durante el primer semestre, que contiene funcionalidades extraordinarias. Simultáneamente se trabaja en una mejora radical de nuestros sistemas de back office e información interna. Hemos comenzado por el reemplazo del sistema de información financiero-contable, seguimos con la depuración y reestructuración de las

bases de datos SILEC, y programaremos la implementación de un CRM para la administración de ventas el año 2016.

1.5 Metas comerciales

Hemos completado el equipo de la regional costa, y esperamos que se posicione en un rango de contribución similar a la regional sierra sector privado. Persistimos en la conformación de una fuerza de ventas con personal profesional, que hoy llega a 12 colaboradores. La meta de facturación del 2015 es de US\$ 1'800.000 en un escenario conservador, y US\$ 2'000.000 en un escenario optimista. En este momento, en marzo de 2015 hemos llegado a un récord histórico cercano a los US\$ 200.000 de facturación en un mes, y el cumplimiento del 100% de la meta del primer trimestre.

2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

El día jueves 3 de Julio de 2015 fue convocada una Junta General Extraordinaria para resolver sobre el aumento de capital de la empresa, conociéndose el informe del perito Pedro Borja y aprobándose el nuevo cuadro de integración de capital.

Por nuevas disposiciones de la Superintendencia de Compañías se procedió a elaborar los Manuales de Políticas y Procesos Contables, que constituyen requisitos previos a la inspección. Se han elaborado nuevas escrituras y se encuentra en proceso la solicitud de inspección.

3.- INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL ÁMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

3.1.- Hemos crecido en personal hasta alcanzar un número total de 38 colaboradores, el 32% con nivel profesional.

3.2.- Se ha cumplido con los requerimientos legales referentes a Seguridad y Salud en el Trabajo, habiéndose implementado el Sistema de Auditoría de Riesgos del Trabajo SART, y superado las respectivas pruebas.

3.3.- A inicios del año 2014 EDLE S.A. nos denunció ante la Superintendencia de Control de Poder de Mercado por supuestos actos de competencia desleal. Luego de un año de investigación, la Superintendencia Control de Poder de Mercado resolvió el archivo de la denuncia por improcedente. EDLE S.A. presentó un recurso de reposición y luego seguramente presentarán un recurso de apelación. Se espera una conclusión en julio o agosto de 2015.

4.- SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

La señora comisaria de la Compañía en su informe hace un análisis de la situación financiera de la compañía comparado con el ejercicio anterior. Los estados financieros se encuentran auditados y el respectivo informe está a disposición de los señores accionistas. Esta administración está de acuerdo con las apreciaciones de la señora comisaria.

5.- DESTINO DE LAS UTILIDADES 2014

Esta administración recomienda a la junta y a los señores accionistas que se proceda al reparto a los socios de las utilidades reflejadas en los estados financieros del ejercicio 2014.

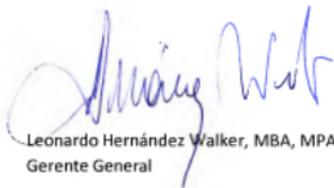
6.- RECOMENDACIONES

Luego de tres años continuos de crecimiento acelerado, nos enfrentamos por un lado a una época de crisis petrolera que puede afectarnos fuertemente por las restricciones al gasto del Estado y la incertidumbre que ello genera.

Y por otro lado, nuestra participación en el mercado, con 11 mil usuarios activos que generan hasta 10 mil consultas por hora, nos compromete a proporcionar a la sociedad un servicio insuperable, tanto en contenidos como en funcionalidad y rapidez. Ello demanda de inversión en investigación, tecnología e innovación, pero fundamentalmente, el afrontar acelerados cambios en los procesos de producción en "back office", que fueran diseñados hace más de una década para producir CD's; y al mismo tiempo la introducción de cambios paradigmáticos en las labores de soporte y servicio al cliente. Solicito la colaboración de los señores accionistas para reaccionar en forma rápida y oportuna ante las situaciones y desafíos que deberemos superar, para mantenernos como líderes en el mercado.

7.- NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL

Todas las licencias de software han sido adquiridas legalmente por la compañía, y no se utiliza material pirata. Los registros de propiedad intelectual de los productos internos y comercializados por la compañía se encuentran registrados y aprobados por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.



Leonardo Hernández Walker, MBA, MPA
Gerente General