

INFORME DEL GERENTE GENERAL

EJERCICIO FISCAL 2015

Quito, 31 de Marzo de 2016

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 2015 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.- El estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.
- 7.- Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

1.- METAS Y OBJETIVOS

Esta administración se propuso los siguientes objetivos para el año 2015:

- a) Producir y liberar una nueva versión del Sistema eSILEC que introdujese ventajas competitivas capaces de asegurar una compra directa de nuestras cuentas estratégicas.
- b) Incremento de nuestra participación en el mercado y en las ventas netas.

- c) Completar la implementación del nuevo Sistema Financiero- Contable.
- d) Utilizar el lanzamiento de la versión eSILEC 2016 para cambio de la imagen corporativa e identidad de marca.

1.1.- eSILEC 2016

Con la meta de introducir elementos funcionales totalmente nuevos -y diferenciadores- a aquellos que fueran incorporados en la versión 2014 (básicamente la vinculación dinámica y automática de la jurisprudencia) se trabajó arduamente en el concepto de *Versionamiento* de la documentación legal. Ello significó incorporar a las bases de datos alrededor de 18 Mil documentos, que corresponden a diferentes versiones íntegras de un mismo cuerpo legal, y que permiten consultar los textos que estuvieron vigentes en determinados períodos de tiempo. Y complementando esta valiosa funcionalidad, se incorporó un *comparador de textos*, que permite identificar en forma gráfica las específicas diferencias del articulado entre dos versiones de un mismo cuerpo legal.

A mediados de noviembre realizamos el lanzamiento público de la versión eSILEC 2016 en el Centro de Convenciones Quorum. Las nuevas funcionalidades nos han permitido conservar como cliente por ejemplo, al Consejo de la Judicatura, que de no haberlas producido nos hubiesen llevado a una subasta inversa, donde con seguridad perdíamos.

1.2.- Incremento de nuestra participación en el mercado y en las ventas netas.

La consolidación de los equipos de ventas tanto territoriales como funcionales ha tenido resultados muy positivos a pesar de la crisis del petróleo, llegando a ser por primera vez una verdadera fuerza de ventas.

Durante el año 2015 tuvimos un crecimiento sostenido en el número de cuentas nuevas básicamente en el sector privado, en donde se destacan por un lado las grandes empresas y por otro lado un incremento en estudios jurídicos pequeños.

A mediados de año introducimos un cambio en la política de precios, con el objetivo de disminuir la barrera de entrada al usuario unipersonal, bajando el precio de una licencia a US\$ 600 anuales, sin modificar sustancialmente la anterior escala de descuentos por volumen.

Cerramos el año 2015 con más de 1200 cuentas activas y sobre 11.500 usuarios finales.

CRECIMIENTO ANUAL DE CUENTAS NUEVAS

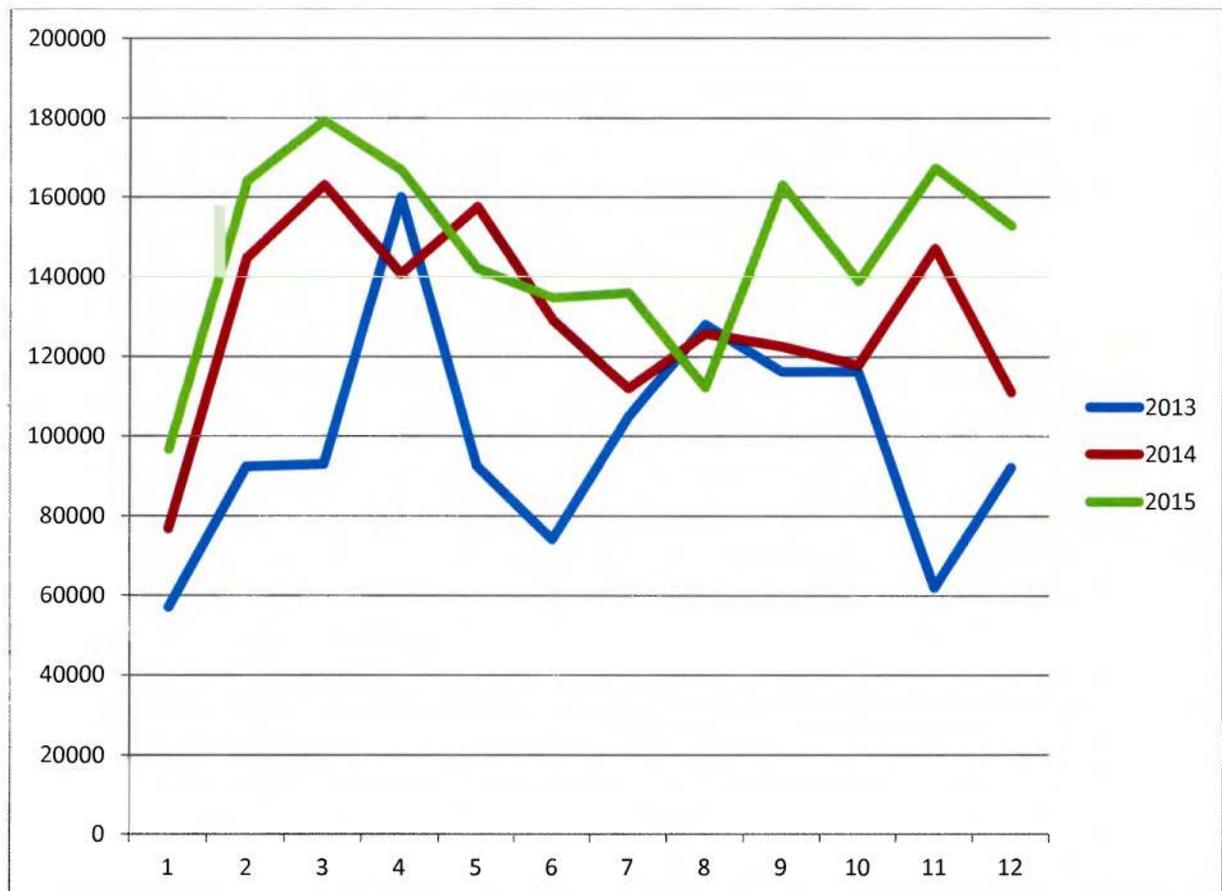
2011	2012	2013	2014	2015
154	182	216	256	331
	18%	19%	19%	30%

CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

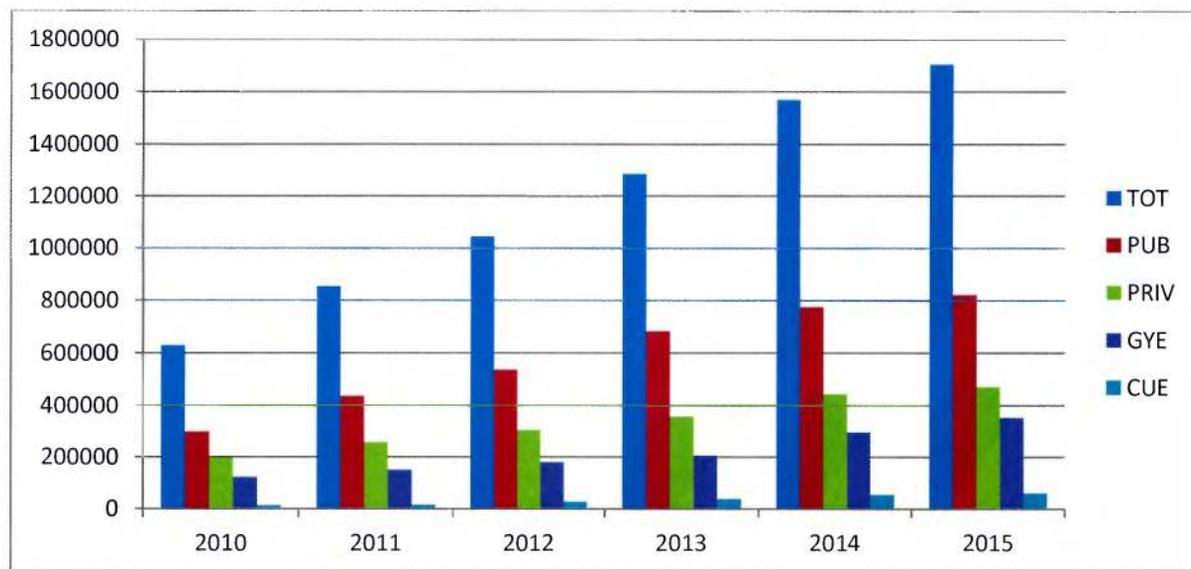
	PUBLICICO	SIERRA	COSTA	CUENCA	TOTALES
2013	665.000	355.000	206.000	38.000	1'265.000
Crecimiento	15%	19%	28%	31%	19%
2014	780.000	440.000	290.000	55.000	1'566.000
Crecimiento	3.3%	9.1%	19%	14%	9.6%
2015	806.000	484.000	357.000	64.000	1'712.000

La tendencia del incremento de ventas el 2015 es creciente (9.6%), pero con menor velocidad que el 2014 (19%). El mayor incremento se encuentra en Guayaquil con un 19% y el peor en el sector Publico (3.3%).

VENTAS VARIACION MENSUAL



CRECIMIENTO ANUAL POR SECTOR



REVERTIMOS LA DEPENDENCIA PUBLICO/PRIVADO

	2013	2014	2015
PUBLICO	655.000	780.000	806.000
PRIVADO	599.000	785.000	905.000
PUBLICO/PRIVADO	52%	50%	47%

CONTRACCION DE LAS VENTAS NUEVAS

CUENTAS NUEVAS	PUBLICO	SIERRA	COSTA	CUENCA
2014	148.000	119.000	72.000	24.000
Crecimiento	-70%	-10%	24%	-20%
2015	87.000	108.000	95.000	20.000

AUMENTO DE LAS CUENTAS NO RENOVADAS

CUENTAS PERDIDAS	PUBLICO	SIERRA	COSTA	CUENCA
2014	48.000	32.000	6.000	8.000
Crecimiento	62%	32%	82%	-33%
2015	125.000	47.000	33.000	6.000

1.3.- Sistema Financiero - Contable

Se ha completado en forma exitosa la implementación del sistema financiero – contable adquirido como servicio a la empresa ASINFO. Todos los módulos (incluyendo nómina y facturación electrónica) se encuentran funcionando en forma satisfactoria. El Balance y estado de situación fueron generados con esta herramienta.

1.4.- Cambio de Imagen Corporativa e Identidad de Marca

Ha sido persistente por décadas nuestra incapacidad para comunicar nuestra diferenciación frente a los otros productos disponibles en el mercado. Para resolver este problema se contrató a una empresa especialista en la construcción de identidad de marca, y se realizaron varios talleres para definir con precisión los elementos que sean capaces de transmitir diferenciación.

Como resultado de dichos talleres de “branding”, y con suficiente justificación técnica, se resolvió modificar nuestra imagen corporativa mediante la simplificación del logotipo y el cambio de estilo de comunicación. La nueva imagen y comunicación será implementada a partir del 15 de abril de 2016, haciendo énfasis en los conceptos de superioridad tecnológica y servicio.

Se aprobó la desaparición del “producto” SILEC y se lo reemplazará por una familia de productos que enfatizan LEXIS agregándole un “apellido” (evitando de esta forma la contradictoria dualidad Lexis-Silec). De esta forma, aparecerán LEXIS.FINDER, LEXIS NEWS, LEXIS ANALYTICS, LEXIS CONSULTING, LEXIS.TRACKING, etc.

Ello implica un nuevo manual de marca, nueva papelería, nuevos materiales promocionales y nueva página pública, que junto a nuevo “look” del sistema, refuerzan una imagen en donde el principal elemento diferenciador es la calidad. Queda pendiente el cambio de imagen de las instalaciones.

2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

El día 7 de octubre de 2015 se convocó a Junta General Extraordinaria para designar auditor externo, designándose por unanimidad a GONZALEZ AUDITORES.

El día miércoles 16 de Marzo de 2016 -por recomendación de la firma auditora- fue convocada una Junta General Extraordinaria para resolver sobre reclasificación de cuentas patrimoniales y reconocimiento del pasivo por impuesto diferido de los estados financieros del año 2014, para compatibilizarlos con los de 2015, los que fueron aprobados por unanimidad.

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

3.1.- EDLE - LEXIS

El litigio con EDLE S.A. tramitado ante la Superintendencia de Control de Poder de Mercado fue resuelto a favor de LEXIS, ordenándose el archivo de la demanda. Paradójicamente, la SCPM no condenó en costas al denunciante fallido, produciéndonos un enorme gasto en defensa legal.

3.2.- SART

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.- MERCADEO

Al finalizar el año 2015 recibimos la renuncia del Gerente de Marketing Antonio Valdiviezo; y, por requerimiento de la Gerencia General de contar con un profesional de perfil estratégico, fue reemplazado por Pía Carolina Hernández, quien ha dirigido el proceso de cambio de imagen.

3.4.- REGISTRO OFICIAL

La Corte Constitucional ha registrado el formato del Registro Oficial como "obra de arte", sujeto a protección mediante Derecho de Autor, con la clara intención de obtener financiamiento de terceros. Incluso fuimos invitados a "negociar para obtener autorización de uso de marca". Nuestra posición es conseguir la nulidad del registro de Derechos de Autor mediante una acción de anulación.

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 2015

De acuerdo con los Estados de Información financiera, las utilidades del ejercicio alcanzan la suma de US\$ 59.158,74 en donde se ha incluido US\$ 12.000,00 que corresponden a impuesto a la renta diferido y que no son resultados operativos, por lo que el monto disponible es de US\$ 46.958,74.

Existiendo cuentas de reservas capitalizables acumuladas de años anteriores por US\$ 71.000, esta administración propone destinar US\$ 31.000 de las utilidades de los accionistas para capitalización, con el fin de producir un aumento de capital de US\$ 102.000, alcanzando un capital pagado de US\$ 342.000, valor que actualmente se hace necesario para una empresa con activos de US\$ 2'250.000.

El saldo de las utilidades disponibles, esto es US\$ 15.000, podrían ser repartidos a los accionistas.

6.- 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, sin embargo con el cambio de estrategia comunicacional será necesario registrar en el IEPI varias marcas distintivas y logotipos.

7.- RECOMENDACIONES

Luego de cuatro años continuos de crecimiento, nos enfrentamos a una crisis de liquidez que se manifiesta en forma dramática en nuestra cartera vencida, que por primera vez en la historia de la empresa, ha llegado a superar el cuarto de millón de dólares, siendo el sector público el mayor deudor.

En este sentido, se han adoptado diferentes medidas en las áreas de desarrollo, soporte, ventas, financiero, comunicación y mercadeo para incrementar nuestra participación en el mercado privado, con el claro objetivo de disminuir nuestra dependencia económica del Sector Público.

Simultáneamente, ha aparecido con fuerza un nuevo actor en el mercado: CEPWEB, que posee una tecnología muy superior a Ediciones Legales, pero afortunadamente, al momento sus contenidos son escasos.

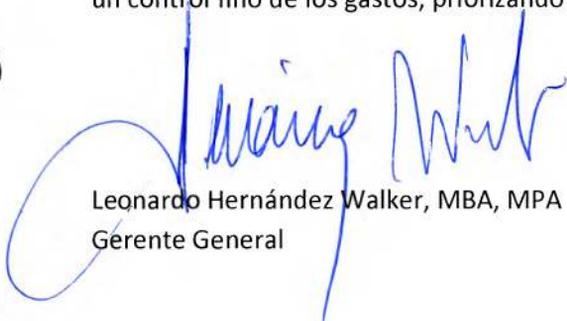
Con tres actores en el mercado, nuestra estrategia es diferenciarnos por liderazgo tecnológico, contenidos y calidad, apuntando al mercado de élite (y a aquellos que aspiran serlo), dejando que los actores que constituyen nuestra competencia se disputen el segmento bajo del mercado. Todos los esfuerzos comunicacionales se enfocan a conseguir una imagen corporativa que denote nuestra posición indiscutible de liderazgo en la industria.



La incertidumbre frente a la profundidad de la crisis del petróleo no nos permite fijar metas claras para el ejercicio 2016. Sin embargo las acciones se focalizan en el incremento de nuevos usuarios y el mantenimiento de las cuentas antiguas, tarea compleja por la agresividad de la competencia y la guerra de precios, que sin embargo planeamos combatir con la estrategia de posicionamiento de marca.

En un escenario pesimista podríamos tener una reducción de las ventas en un 10%, mantenernos en la misma facturación del 2015 en un escenario conservador, y aumentar las ventas hasta en un 8% en escenario optimista.

En cualquiera de los escenarios, y con el objetivo de mantener la rentabilidad de la empresa, las acciones del 2016 se enfocan en la permanente innovación para mantener el liderazgo tecnológico, y en un control fino de los gastos, priorizando aquellos que agregan valor.



Leonardo Hernández Walker, MBA, MPA
Gerente General