

Cuarto trimestre de 2023

Replanteando el camino

Estimados socios y miembros de la junta. Son cuatro años en el viaje de construir productos para agilizar la gestión de la contabilidad y los impuestos de las empresas de Colombia. Reflexionando sobre los clientes que utilizan nuestros productos, el equipo que hemos formado, la tecnología que utilizamos y desarrollamos, los inversionistas que han invertido su capital en nuestra empresa. Quedo asombrado de la magia que surge cuando la ejecución es consistente, orientada a resultados, buscando genuinamente sacar lo mejor de las personas.

Sin embargo, cuatro años son poco para construir la empresa que soñamos. Vendrán nuevos desafíos, caminos que recorrer, competencias que ganar. Eso sí, hemos desarrollado capacidades que nos posicionan de la mejor manera para encarar lo que viene.

La estrategia de mercado que definimos cuatro años atrás fue proveer tecnología a las firmas de BPO de contabilidad. Y en efecto hemos trabajado de su mano en la construcción del producto. Sin embargo, observamos deficiencias (acaso insuperables) en sus operaciones que redundan en la operación de Numera. Procesos realizados automáticamente desde Numera con dos y tres revisiones adicionales, diferencias inateriales que detienen por completo el flujo de trabajo, información atesorada sin acceso para los interesados finales.

Frente a esa realidad hay dos caminos, continuar la evangelización de nuestra tecnología o realizar nosotros la operación. Hemos decidido orientar nuestra energía al segundo camino. Vamos a vender trabajo en vez de tecnología. Entre otras razones porque incrementa la rentabilidad, agiliza la retroalimentación de los defectos en nuestros productos, y transmite el valor del producto al cliente final.



La idea es que las actividades de contabilidad se realizarán así:

- ☀ El trabajo manual repetitivo, me refiero a los registros contables, la conciliación bancaria, el análisis de cumplimiento de requisitos formales, será reemplazado por algoritmos y modelos de inteligencia artificial soportados con un esquema de notificaciones a los clientes.
- ☀ La estrategia fiscal la realizarán en el 95% modelos de IA y humanos el restante 5%.
- ☀ La estrategia financiera, me refiero a la presentación de estados financieros y solicitudes de financiación involucrará intervención humana del 25%.

Esto no significa que dejaremos de proveer la tecnología a las 30 firmas de BPO que hoy utilizan nuestros servicios. Seguiremos sirviendo sus necesidades a los precios acordados. Pero queremos ahondar nuestra oferta profundizando los servicios que prestamos.

Bajo esta nueva mirada la forma más adecuada de analizar a Numera será desde dos frentes:

Backoffice

El servicio de backoffice, esto es vender trabajo no tecnología, reúne todos los productos que hemos desarrollado: VURV, registro automático, impuestos, nómina, analítica de datos con Quicksight. Llevaremos a los clientes una solución que cubra todas sus necesidades.

Desarrollos y Alianzas Estratégicas:

La alianza con JHR es el otro frente de generación de valor en Numera. Lo que hemos logrado para disminuir los costos de presentar y declarar el ICA a las grandes corporaciones es impresionante. Piensen que en enero de 2023 no teníamos clientes. Y este año contamos con 90 de las más grandes empresas en Colombia. Los clientes identifican las ventajas en los primeros minutos del demo. El crecimiento de este negocio tiene las probabilidades a su favor.

Lo que suceda en estas dos dimensiones determinará el éxito de Numera. Hemos prendido motores, el equipo está listo, vamos a por los clientes.

Los avances del último trimestre de 2023

Fue el trimestre mas intenso del año. En diciembre realizamos una reunión con el equipo de desarrollo que confirmó que tenemos una banda, que están interesados en el problema a resolver, que hay cohesión bajo el liderazgo de los ingenieros Juan y Jairo. La presión de avanzar llevó a no parar, ningún miembro del equipo salió a vacaciones de navidad.

Por eso obtuvimos los siguientes resultados:

Estabilización del robot conectado a la Dian: esta fue la solución protagonista del año. El ingeniero Sergio fue el desarrollador al frente del proyecto. Al escribir estas líneas estamos cerca de haber descargado y procesado 100 mil documentos. Esto nos permite tener una velocidad diferente, liberar registro y VURV para escalar. Adquirimos una ventaja al combinar con la homologación automática y la inteligencia de impuestos de Numera. Estamos a semanas de recibir un documento, que quede registrado en minutos sin intervención humana. En el primer semestre del año esperamos procesar de esta forma más del 50% de los documentos.

El producto de impuestos municipales sigue teniendo ingente desarrollo.

No sólo porque tenemos un excelente socio que nos da feedback permanente y que confía en nuestra forma de trabajar: iterando, corrigiendo y volviendo a iterar. Además porque el problema es gigante. Al paso que vamos seremos los líderes en el mercado y probablemente estemos hablando de facturaciones de millones de dólares. Afinamos las liquidaciones de ICA, Autoretencciones y pusimos las primeras piedras para las Retenciones de Ica.

Trabajamos en cerrar brechas de lectura y a pesar de recibir más de 2.000 normas que superan las 20.000 hojas, logramos lecturas confiables en el 98% de los casos. Seguimos agregando inteligencia en las lecturas. Esto lo usaremos en el futuro para la lectura y preparación de estados financieros en el servicio de Backoffice.

En la lectura de los documentos además preparamos y probamos modelos de IA y algoritmos que logran identificar los agentes y sujetos de los diferentes municipios. Avanzamos en el modelo de lectura de calendarios (se debe afinar en el primer semestre del 2024). También agregamos modelos que permiten identificar los anticipos y sus tarifas, las sobretasas y los descuentos.

Finalmente agregamos lógica que nos permite identificar cómo aproximar los valores en la declaración.



Por el lado de las tarifas trabajamos en el modelo de homologación a la Dian, contamos con más de 500 mil tarifas registradas en nuestro sistema. El modelo identifica las municipales y las homologa con las nacionales. Esto resuelve el problema de muchos clientes que saben su actividad a nivel nacional pero no a nivel municipal.

Para terminar, armamos un papel de trabajo para el ica, que permite no sólo hacer la liquidación con la actualización normativa sino además lo comparte con las áreas de control del cliente. Disminuimos el trabajo para construir estos impuestos en un 50%, no en vano los resultados comerciales que hemos logrado con empresas de la talla de Ecopetrol, Vanti, Banco Agrario y Wom.

Cerramos la primera versión de integración con Crepes Cartagena y Panal de Levapan. El logro no es menor, vamos a lograr descargar de la Dian, identificar en los sistemas de los clientes las órdenes de compra/entradas de inventarios relacionadas, solicitar las aprobaciones, hacer el registro, hacer los eventos en el Radian y rechazar las facturas que tengan notas relacionadas. La idea es que el servicio esté completo en junio, donde podremos llegar al resto de empresas de estos grupos que en conjunto superan 50 mil documentos mensuales.

Para el final del año con la contratación por parte de una IPS del servicio de reportar a la Dian sus eventos. Más de 11 mil documentos sin intervención humana. Superamos en este servicio 55 mil documentos electrónicos.

Completamos la integración con el sistema Core de TIS - la empresa de producciones audiovisuales -. No sólo automatizamos el proceso de registro de proveedores (pasó de 12 pasos, en su sistema y 14 en el nuestro) a 2 pasos en Numera. Además estamos conectando cada factura al sistema de ellos, con orden de compra, aprobadores, causadores, entre otra información. Digamos que tenemos un proceso acoplado y eficiente que se va a replicar en la operación de México. Vamos a por el registro en el 2024.

Cerramos una alianza con una empresa intensiva en mano de obra y gestión de compras. Redes y proyectos de Energía. Con ellos estamos trabajando en la migración de su operación financiera a Odoo además de su nómina a nuestro sistema. Estamos trabajando en crear una funcionalidad que permita controlar los colaboradores en las obras hora a hora. Es muy interesante lo que vamos a lograr y permitir eliminar las planillas y exceles. Seguimos avanzando en fortalecer el producto de nómina con especialidades como ésta.

Trabajamos en cerrar brechas de la homologación automática desde el modelo de inferencia y desde la lógica misma. Al final de la historia logramos semanas de hasta 45% en homologaciones. Tenemos que seguir trabajando en 2024 para cerrar esta brecha y conseguir registros superiores a 75%. Lo importante es que el camino está marcado.

Dos puntos adicionales para resaltar del trimestre, con Karina y Tatiana hemos re escrito la forma como trabajamos con los equipos, fortalecimos la estructura y creamos dos coordinaciones que nos permitirán a Tatiana y a mí liderar: producto, operaciones, soporte y ventas en la era post Karina. Sin duda no tenerla será fuerte, no sólo es fundadora desde el día cero sino tiene el alma y la cultura Numera por dentro. Nos enseñó un montón, le deseamos buen viento y buena mar.

El cierre es el resultado del proyecto presentado a Minciencias en el 2023 y que esperamos ejecutar hasta el 2024. Resultó elegido con 96 puntos sobre 100. Esto implica una cofinanciación del 50% de 1.400 millones. Estamos convencidos de la validez de ingresos por este camino que seguiremos persiguiendo mientras esté vigente. Nuestra empresa encaja en lo que el país espera de los innovadores. De verdad estamos revolucionando la contabilidad. Llegó el momento de demostrarlo con mayor crecimiento.

Objetivos 2024

Entrando de lleno a 2024, vemos que la inteligencia artificial es una oportunidad enorme. En Numera seguiremos invirtiendo en el entrenamiento de nuestros modelos, aunque demandante en recursos en el corto plazo, creemos que es la mejor manera de solidificar nuestra posición en el mercado y de crear valor para los accionistas en el largo plazo.

Capacidad en los Sistemas - el propósito es continuar expandiendo la capacidad que nos permita atender miles de clientes sin crecer la planta de personal. Para esto continuaremos desarrollando procesos automáticos que interactúen sin fricción entre ellos y que exijan de los humanos mínima intervención.

Marca - vamos a trabajar en la marca de Numera. Hoy tenemos reconocimiento entre los rangos operativos de procesos contables. Vamos a por el reconocimiento de los dueños de empresas. Queremos ser recomendados con sus pares. Que sepan que nuestra empresa provee la solución a los problemas contables y fiscales que los aquejan.

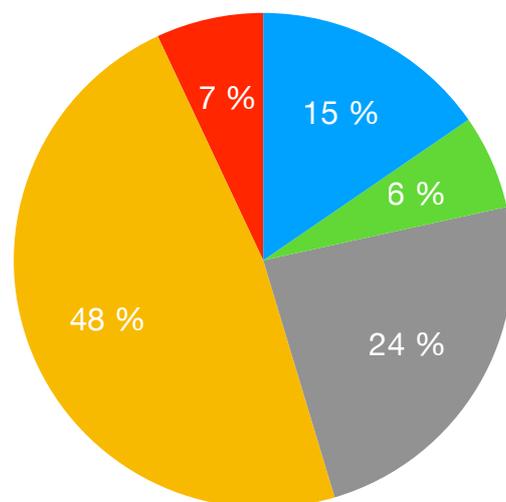
Fortalecimiento del Equipo - La innovación en los productos de Numera surge gracias a la energía que los miembros de nuestro equipo ponen en solucionar los problemas que les planteamos. Seguiremos formando talento de ingeniería.

Presupuesto

La expectativa en 2024 es mantener estable el equipo de operaciones y desarrollo que afinamos durante 2023. Con estos recursos vamos a desarrollar backoffice enfocados en automatizar todos los procesos.

Estimamos generar ingresos de \$2.516 millones¹. El detalle es el siguiente:

Op Numera (Blue), Wise (Yellow), Desarrollos (Green), Backoffice (Red), Minciencias (Grey)



¹ Los \$2.516 de presupuestos asumen que realizaremos una consolidación de estados financieros de Wise a los de Numera en virtud que poseemos el control de la tecnología y la participación en la empresa que nos permite realizar esta operación contable. La administración esta en el proceso de afinar este asunto y de llevar a buen puerto este proceso contable.



El foco estará en construir el producto de Backoffice y apalancar el crecimiento de la herramienta de impuestos a través de Wise. Hemos estudiado con juicio y tenemos el equipo para enfrentar los dos desafíos. La comercialización la vamos a apoyar con un presupuesto de mercadeo que nos permita mejorar atraer nuevos clientes.

El crecimiento esperado con el efecto de la consolidación del resultado de Wise es 80% año a año. Sin él: 43%. Es importante tener en cuenta que tenemos un producto por establecer y desarrollar, aunque se fundamenta en lo que hemos realizado hasta ahora implicará nuevas capacidades. Al cierre de este año tendremos una empresa lista para crecer exponencialmente con la meta de cuadruplicar en 2026 las ventas del 2023.

Los gastos estimamos se mantendrán al nivel de 2023.

Para Cerrar

El camino de levantar una empresa es ciertamente exigente. Exigencia que llevó a Karina a renunciar a la operación. Nuestra líder de producto y cofundadora. Motivos reales la llevaron a tomarse un tiempo para ella y su familia. La extrañaremos, hará falta su compromiso, inteligencia, determinación. Sin embargo, no podemos parar. Los que quedamos mantenemos el impulso hacia las metas trazadas. Este es el trabajo de nuestras vidas, el legado a nuestros nietos, nuestro aporte a la sociedad.

Gracias por su continua colaboración y apoyo.

Atentamente,

Con aprecio,

Jorge García Iguarán
CEO



Cifras y más Cifras

Métrica	Dic 21	Dic 22	Dic 23	Ppto Dic 24
Empresas Registradas	330	556	805	1.208
Empresas Activas	100	335	501	725
BPOs activos	20	25	35	44
Empresas con Impuestos	20	40	156	434
Documentos año corrido	125.000	270.760	333.260	556.500
Registros Acumulado año	80.000	120.000	145.690	278.250
Doc electrónicos acum año	300	14.000	56.585	113.888
Nomina empleados	1.500	2.450	2.078	3.000
Usuarios Reportes	20	50	58	200
Empresas Backoffice	0	0	0	30



Ejecución presupuestal

Los siguientes son los rubros financieros en la ejecución de los recursos con los que contamos:

Cifras en millones de pesos

Rubro	2022	2023	Delta %	Ppto 2024	Delta %
Ingresos	1.030	1.399	36 %	2.574	84 %
Costo de operación	-337	-485	44 %	-556	13 %
Costo de infraestructura	-101	-141	40 %	-166	15 %
Costo de desarrollo	-443	-568	28 %	-571	1 %
Gastos de administración	-299	-471	58 %	-404	-17 %
Costo Wise				-476	
Flujo líquido*	347	77	22 %	99	-22 %
Burn rate en meses	n.a	1,7	n.a	6,6	
Utilidad antes de renta	-150	-266	177 %	401	
Wise para JHR				-240	
Impuesto de renta	0	0		10	
Impuesto diferido	-125	-123	98 %	-41	200 %

* Burn rate es el tiempo proyectado en el que la empresa se quedaría sin caja, al ritmo de ingresos y gastos actual.

* Se reclasificó en este cuadro el costo de CIDET al gasto.