

## Segundo trimestre de 2023

# Construyendo sobre lo construido

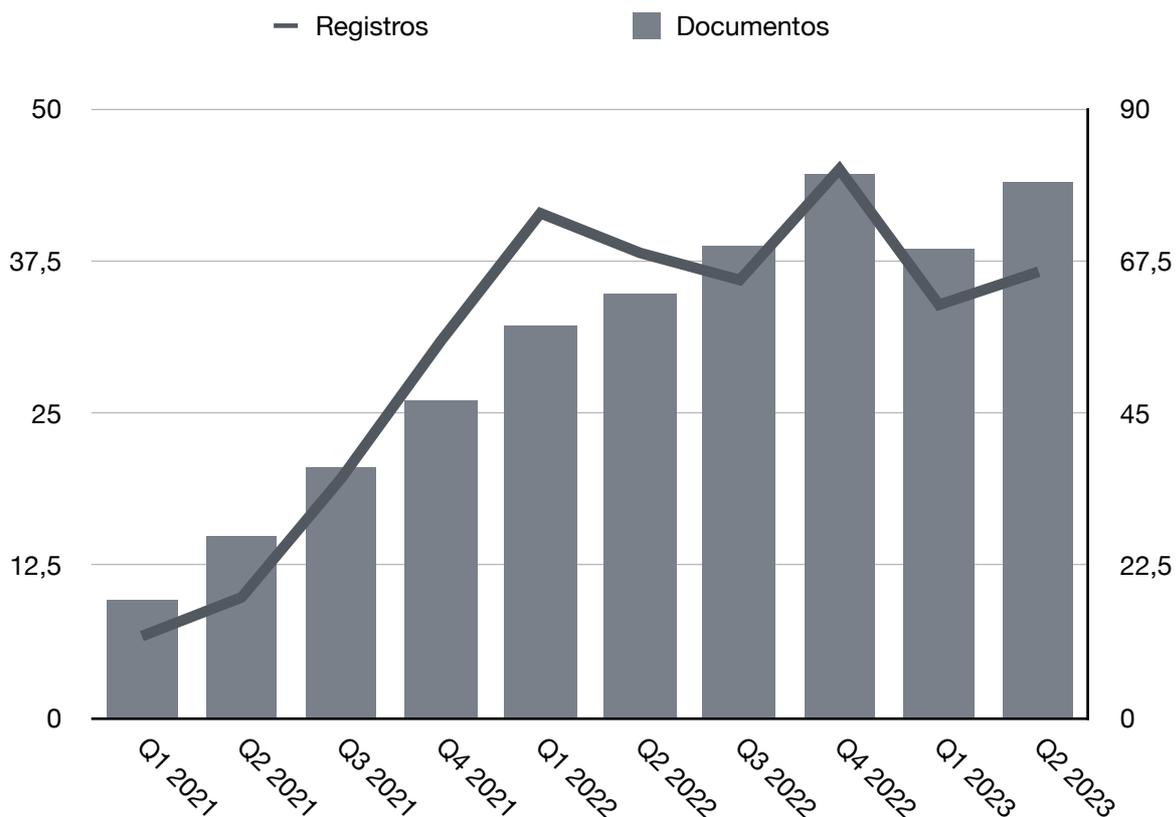
**E**stimados socios y miembros de junta, completamos otro trimestre de trabajo intenso acompañado de avance de nuestro ecosistema tecnológico. Destaco los frutos del esfuerzo consistente de nuestro equipo: recibimos más de 35 mil documentos en un mes, superando el récord que había sido de 27.800. Con la junta directiva seguimos la discusión del horizonte que necesita Numera para crecer como un árbol fuerte con buena sombra. Una de las premisas ha sido que alargar el horizonte nos permitirá componer los resultados. Cuando digo componer me refiero a lograr que el crecimiento traiga más crecimiento.

Para dar un ejemplo particular, la tecnología de Numera para procesar/leer documentos nos llevó a una oportunidad de alianza con JHR Corp. Alianza que confluyó en el nacimiento de la herramienta de gestión de ICA. Herramienta que nos llevó a complementar el producto de liquidación de impuestos. A la fecha, más de 50 corporaciones usan nuestra herramienta de ICA, y estamos trabajando en conectarnos a sus sistemas para lograr liquidar automáticamente.

En otras palabras, por procesar documentos abrimos la relación con JHR. Que nos abrió la posibilidad de trabajar en algo que no habíamos pensado. Que nos llevó a tener los clientes corporativos que tenemos. Situación que nos llevó a atender un mercado que estimamos en \$7.500 millones. Todo lo que sucede es fruto de componer la relación con nuestros clientes, las funcionalidades de nuestros productos, la experiencia y conocimiento de nuestro equipo. Nuestro nuevo motto es: componer, componer, componer.

Este reporte trimestral es el espacio para compartir con los interesados en Numera nuestra versión de los hechos. En esta oportunidad voy a agrupar los avances con un contexto. El Progreso del trimestre en cada producto y su





impacto en la composición general de nuestra empresa. Un análisis de los resultados financieros del período y cierre con nuestras reflexiones sobre la posición de capital.

## El progreso del trimestre

### Homologación de documentos para registro automático

Mejoramos el flujo de proceso de las homologaciones automáticas, hemos identificado procesando documentos para nuestros clientes que existen reglas que pueden ser determinísticas desde terceros, conceptos y centros de costos. El proceso evalúa estas reglas y si las encuentra registra de manera automática. Esto esperamos nos llevará a superar el 35% de homologaciones automáticas al cierre del tercer trimestre.

Por otro lado, cerramos nueve meses entendiendo el entrenamiento del modelo de Inteligencia Artificial a partir del que lanzamos inferencias de los conceptos que debe usar una transacción. Estamos cerca de tener el proceso de generación de modelos con nuestros datos de manera sistemática. Hasta



el último informe que recibieron dependimos de los servicios de AWS. En esta evolución estamos preparando los datos usando servicios de Open AI para vectorizar primero y después entrenar el modelo con Sage Maker de AWS. Estimo terminar el año con varios modelos que apuntan a cerrar la brecha de confiabilidad logrando homologar automáticamente el 70% de los registros. Es un laboratorio en el que buscamos evolucionar cada día que pasa.

## **Interpretación de documentos para su lectura automática**

Hemos construido la integración con el sistema de un proveedor que logra capturar la información electrónica desde la DIAN directamente. Esto implica una autenticación autorizada por el cliente. Estamos trabajando para cerrar el proceso de integración que nos permita automatizar completamente la interpretación del 40% de los documentos que recibimos. Esto nos dará velocidad en el proceso ganando capacidad de crecimiento. Además permitirá concentrar nuestra energía en la interpretación de los documentos que no son electrónicos.

## **Plataforma de ICA y liquidación de impuestos**

Viene a lugar entender el problema del Impuesto de Industria y Comercio. A saber: Lo primero es que cada municipio es autónomo para determinar qué actividades económicas están gravadas de impuesto de industria y comercio dentro de su jurisdicción. El problema se exponencia porque cada municipio puede determinar cómo se presenta, cuándo se presenta, cómo se paga y cómo se declara.

El proceso a través de Numera le permitirá a nuestros clientes gestionar todo en el mismo sitio, disminuir los errores y ahorrar en recursos humanos. Las funcionalidades más destacadas que hoy realizamos incluyen:

- Identificar las responsabilidades de los clientes y los cambios normativos que los afectan.
- Gestionar los avances del proceso de análisis y presentación de las declaraciones.
- Liquidar de manera automática el ICA.
- Cumplir con las declaraciones de ICA sin requerir de un ejército de auxiliares y analistas ninjas de Excel.
- Entregar oportunamente a sus revisores fiscales la información para la revisión final.
- Participar de un ecosistema luchando contra la complejidad del sistema universal que mejora continuamente.
- Tomar decisiones acogidos a la referencia normativa con poco esfuerzo en la búsqueda de la normatividad que aplica a cada decisión.

Nuestra tecnología de ICA está lista para hacer preliquidaciones: realizamos pruebas con clientes de JHR y en liquidaciones de 1.400 declaraciones de diferentes empresas tomamos 14 minutos preparándolas todas.

Además logramos:

- Preparar tres modelos de Inteligencia Artificial adicionales para capturar entidades
- Avanzar en la documentación de tarifas de novecientos municipios.
- Homologar estas tarifas a las actividades de la DIAN, con un resultado de más de 245.000 tarifas generadas.
- Agregamos apartados de RIT, Alumbrado público y Autoretencciones.

Habiendo conseguido esto, surge la posibilidad que Numera pueda revisar la liquidación del resto de impuestos en las corporaciones que atendemos. Empezando por las retenciones de ICA que son aún más complejas.

Finalizo contándoles que el proceso de gerencia y gestión de JHR Wise - empresa a través de la que hemos desarrollado las actividades con JHR - ha tomado cadencia y tenemos la expectativa de ser agresivos comercialmente con la meta de lograr 1.000 millones de pesos en ventas.

## Otros avances que vale la pena compartir

Hemos integrado exitosamente informes de proveedores con comprobantes de egreso y certificados tributarios, ahorrando tiempo y esfuerzo a nuestros clientes. Aunque existen competidores que ofrecen este servicio creo que esta funcionalidad complementa nuestros otros servicios. El objetivo es automatizar el proceso y darle mayor cobertura para poder ofrecerlo a todos nuestros clientes.

Procesamos millones de transacciones para facilitar los medios magnéticos, más de 100 empresas clientes usaron nuestra solución en la que organizamos preparamos y entregamos la información que se requiere en medios magnéticos nacionales. Sin duda este es un servicio que las empresas necesitan para mejorar sus tiempos y oportunidad. Seguimos trabajando en mejorar la experiencia y avanzar a un proceso automatizado y fácil de consumir.

Completamos el flujo de proceso para facturación electrónica desde Odo, con esto completamos una familia de soluciones de documentos electrónicos que nos permiten ser muy versátiles y entregar a nuestros clientes procesos automáticos que redundan en ahorros de sus equipos humanos.

Liberamos nuestro primer contrato inteligente para gestionar las acciones de Numera descentralizadamente. El aprendizaje fue muy interesante y el contrato es un éxito pues garantiza que las transacciones sean validadas además de guardarlas entregando respuestas a consultas desde el blockchain. Aquí estamos esperando poder construir un contrato que sea escalable al mercado colombiano. Por el momento el costo del gas en Ethereum es alto y la viabilidad económica no se ve con claridad. Estamos abordando caminos diferentes para encontrar una posibilidad de tener contratos light en donde la auditoría sucede en un ente centralizado (en este caso numera) pero los registros están descentralizados. Esto disminuiría el costo en un 90%.

Construimos modelos para entregar a los clientes la información en copia de sus datos. Numera se ha convertido en la fuente de información de muchas organizaciones y estas requieren entregar a terceros información de manera estructurada y sistemática. Nuestra solución entrega los datos por demanda. Esto es un servicio que en el futuro tendrá mucho uso y estoy seguro evolucionará a una fuente de ingresos importante.

Con Nómina seguimos avanzando y muchas mejoras se agregan cada quincena. Resalto que lanzamos las auditorías al proceso de liquidar la nómina que permiten que el usuario identifique errores antes de que llegue el momento de la liquidación, estamos en la primera versión pero sin duda que esto va a ser un diferencial con la competencia.

## Análisis de los resultados financieros

En nuestra página de inversionista y en todo caso anexo a este documento compartimos nuestros estados financieros trimestrales. Quiero tomarme el tiempo de analizarlos con detalle, estos son la fuente de toma de decisiones de los inversionistas. Así las cosas empiezo por el estado de pérdidas y ganancias:

El crecimiento del ingreso está sesgado por la inclusión de los ingresos generados por la cofinanciación del Ministerio de Ciencia, esto representa el crecimiento de 287% período a período. Recuerden que el proyecto lo presentamos el año pasado y solo fue aprobado hasta diciembre del 22, razón por la cual no tenemos en el ingreso del 22 a junio el efecto de ese ingreso.

En todo caso, excluyendo los ingresos del ministerio de Ciencias el crecimiento año a año es 99%. Y el crecimiento compuesto desde junio del 2021: 288%. Para que se hagan una idea, manteniendo esta tasa de crecimiento en el 2026 venderemos 88.000 millones aproximadamente. Esto

	NOTA	2.023	A. V.	2.022	A. V.	Var abs	Var %
<b>INGRESOS DE LA OPERACIÓN PRINCIPAL</b>	4.15	<b>587.342.228</b>	<b>99,8%</b>	<b>172.747.427</b>	<b>113%</b>	<b>414.594.801</b>	<b>240%</b>
Ingresos por servicios		619.841.578	105,4%	160.258.367	105%	459.583.211	287%
Reembolso por proyecto JHR ICA		(1.000.000)	-0,2%	20.380.000	13%	(21.380.000)	-105%
Devoluciones en ventas op.		(31.499.350)	-5,4%	(7.890.940)	-5%	(23.608.410)	299%
<b>COSTOS</b>	4.16	<b>593.559.359</b>	<b>100,9%</b>	<b>423.899.633</b>	<b>278%</b>	<b>169.659.726</b>	<b>40%</b>
Costo de operación		593.559.359	100,9%	423.899.633	278%	169.659.726	40%
<b>PÉRDIDA BRUTA</b>		<b>(6.217.131)</b>	<b>-1,1%</b>	<b>(251.152.206)</b>	<b>-165%</b>	<b>244.935.075</b>	<b>-98%</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES DE ADMON</b>	4.17	<b>213.679.409</b>	<b>36,3%</b>	<b>138.339.162</b>	<b>91%</b>	<b>75.340.247</b>	<b>54%</b>
Beneficios a empleados.		174.337.055	29,6%	121.792.437	80%	52.544.618	43%
Honorarios y Servicios.		19.266.859	3,3%	9.713.220	6%	9.553.639	98%
Impuestos.		16.342.372	2,8%	4.286.846	3%	12.055.526	281%
Depreciaciones y amortizaciones.		2.500.796	0,4%	1.384.596	1%	1.116.200	81%
Diversos.		1.232.327	0,2%	1.162.062	1%	70.264	6%
<b>PÉRDIDA OPERACIONAL</b>		<b>(219.896.540)</b>	<b>-37,4%</b>	<b>(389.491.368)</b>	<b>-256%</b>	<b>169.594.828</b>	<b>-44%</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	4.18	<b>62.903.814</b>	<b>10,7%</b>	<b>145.351.480</b>	<b>95%</b>	<b>(82.447.666)</b>	<b>-57%</b>
Ingresos financieros		1.903.814	0,3%	79.109	0%	1.824.705	2307%
Ingresos provenientes de otras actividades		61.000.000	10,4%	145.272.371	95%	(84.272.371)	-58%
<b>OTROS GASTOS</b>	4.19	<b>7.636.412</b>	<b>1,3%</b>	<b>2.302.787</b>	<b>2%</b>	<b>5.333.625</b>	<b>232%</b>
Financieros		7.636.412	1,3%	2.444.943	2%	5.191.468	212%
Otros gastos provenientes de otras actividades		00		(142.156)		142.156	-100%
<b>PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>(164.629.138)</b>	<b>-28,0%</b>	<b>(246.442.675)</b>	<b>-162%</b>	<b>81.813.538</b>	<b>-33%</b>
Impuesto de renta		(12.040.352)	-2,0%	00	0%	(12.040.352)	0%
<b>PÉRDIDA DEL EJERCICIO</b>		<b>(176.669.490)</b>	<b>-30,0%</b>	<b>(246.442.675)</b>	<b>-162%</b>	<b>69.773.185</b>	<b>-28%</b>

es poco probable que suceda, sin embargo, lo importante es que tenemos producto, mercado y una empresa preparada para crecer. Es momento de concentrarnos en ello.

En cuanto al costo incrementamos 170 millones. Vale tener en cuenta que el costo está compuesto fundamentalmente por: El equipo operativo que hace el labeling para los modelos de IA, los desarrolladores y los servicios que contratamos a través de la nube (AWS, Zendesk, Gitlab).

Con esto en mente el incremento año a año es 170 millones o 40%. En estos 170 millones tenemos los siguientes generadores de cambios:

- 35 millones por parte de CIDET costo del resultado del proceso en el Ministerio de Ciencias. Representa el 50% de los honorarios y solo se pagan una vez. No es recurrente.
- 15 millones de Gitlab contratamos el servicio por un año. Tendremos que pagarlo de nuevo el próximo año.
- Incrementos de sueldos de los equipos por cambio de año 60 millones. El incremento del gobierno fue del 16%.
- 30 millones por incremento de costo en infraestructura. Tenemos más servicios y mayor volumen. Estamos cerca de lograr crecimientos marginales.
- 30 millones por aumento de recursos en operaciones para ICA y en nuevos recursos de desarrollo.

Estamos trabajando en estabilizar el equipo de desarrollo y los cambios en el personal de ingenieros nos han costado parte del aumento. Además hemos



tenido que complementar con personas de operaciones para completar tareas que requerían esfuerzo humano en el proceso de ICA. En este semestre debemos validar hasta donde los vamos a seguir utilizando o disminuir la plantilla. El plan es que los modelos que etiquetamos en el semestre que pasa empiecen a trabajar de manera autónoma.

El incremento en el gasto de personal refleja los gastos generados por el plan de compensación que se ejecutó en enero y que cumple el compromiso de la empresa con el nivel C por el resultado del 21. Además hemos fortalecido el equipo con el ingreso de una persona a realizar las tareas administrativas.

Finalmente tuvimos contratos de asesorías y honorarios de servicios para tareas puntuales fundamentalmente relacionadas con la documentación de la información requerida por el Ministerio de Ciencias.

La venta muestra un incremento en el tamaño y estamos concentrados en este rubro en esta etapa de nuestra organización pero pueden estar tranquilos que cuidamos los gastos y racionalizamos cada recurso que utilizamos.

Del balance quiero resaltar que con la estrategia del proyecto de Minciencias logramos liberar la caja atrapada en el activo diferido. Caja que además trae la cofinanciación y que nos permitirá llegar al punto de equilibrio de caja. Recuperados estos créditos fiscales este y el próximo año.

Deben tener en cuenta los que analicen este balance que el intangible de nuestro negocio, el producto desarrollado y el potencial de crecimiento no están reflejados contablemente. Con la capitalización que cerramos en este mes valoramos nuestro patrimonio en 6000 millones. Pero esta es una empresa con la que esperamos en el mediano plazo estar facturando \$8.000 millones y tener una rentabilidad operativa entre el 30 y 50%. ¿Cuánto pagarían por esta empresa? El capital que hemos invertido son aproximadamente 2500 millones, yo estimo que valemos 20 veces eso.

## Reflexiones sobre el futuro y el capital

Quiero cerrar con un análisis del momento que estamos logrando. Muy importante que tengamos en cuenta el éxito que tuvimos con nuestros socios en la colocación de las acciones de la empresa: hemos logrado 1 millón de acciones colocadas (basado en el momento en que escribo este informe). Además después de un proceso formal y de entrega de información, cerramos con éxito la recuperación del saldo a favor en la Dian.

Estos hechos combinados con el crecimiento nos deben llevar a estar muy cerca del punto de equilibrio de caja y estimo no necesitar capital fresco adicional para operar. Par ser preciso, es probable que requiramos algo de caja para pasar Abril- Julio del 24. Caja que esperaremos cubrirla con un crédito bancario en todo caso.

Con eso en mente, el foco de todos debe estar en crecer, en componer la herramienta que tenemos y las oportunidades que nos acompañan. Aunque se siente que arrancamos de cero, en realidad lo que hemos hecho es ir agregando mejoras a las funcionalidades desde la idea de simplificar los procesos, automatizarlos y generar ahorros para nuestros clientes. Nos falta mucho pero confío en el poder de combinar ideas y resolver problemas.

Sé que la expectativa de lograr la automatización parece que se aleja. La automatización en el registro que será el detonante para crecer exponencialmente. No tenemos certeza de cuando lo lograremos, pero lo haremos. Estén seguros que es mi obsesión y la del equipo. Entre otras razones porque habiendo incorporado la tecnología de Open AI a nuestros modelos ganamos flexibilidad para experimentar en nuestro laboratorio.

Por último, hemos logrado disminuir significativamente la incertidumbre, aunque seguimos siendo frágiles. Sin embargo el camino se ve prometedor. Tenemos productos, estamos en un mercado que se puede irrumpir y que sólo en Colombia estimamos en tres billones de pesos. Necesitamos tiempo para componer.

Con aprecio,

Jorge García Iguarán  
CEO

# Cifras y más Cifras

Métrica	Jun 21	Jun 22	Jun 23	Ppto Jun 23
Empresas Registradas	291	465	670	670
Empresas Activas	104	144	445	429
BPOs activos	16	18	24	24
Empresas con Impuestos	12	23	20	56
Documentos facturados en el Q	13.821	62.702	79.910	102.000
Documentos año corrido	17.504	120.574	149.170	182.000
Registros facturado en el Q	6.687	38.141	36.600	60.000
Registros Acumulado año	6.687	79.182	70.483	99.000
Doc electrónicos acum año	0	4000	17.980	46.410
Nomina empleados	54	1.770	1.884	3.920
Usuarios Reportes	8	17	35	65
Terceros	4.400	22.341	65.188	50.000



## Ejecución presupuestal

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

*Cifras en millones de pesos*

Rubro del Q	Ppto Q2	% ejec	Ejec Q2	Ejec Q2 2022	Delta %
<b>Ingresos</b>	<b>335</b>	<b>85 %</b>	<b>284</b>	<b>111</b>	<b>156 %</b>
Costo de operación	-89	122 %	-108	-124	-13 %
Costo de infraestructura	-49	92 %	-45	-32	41 %
Costo de desarrollo	-122	106 %	-130	-119	9 %
Gastos de administración	-125	106 %	-133	-72	84 %
Flujo líquido*	-32	-11 %	3	134	
Burn rate en meses	n.a	n.a	0,1	2,3	
<b>Utilidad antes de renta</b>	<b>-47</b>	<b>280 %</b>	<b>-132</b>	<b>-188</b>	<b>-30 %</b>
Impuesto de renta	50	24 %	12	0	
Impuesto diferido	-50	24 %	-12	67	-118 %

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

\* Los presupuestos comparados son los aprobados por la junta en enero de 2023.

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



Cifras en millones de pesos

Rubro del acumulado	Ppto Q2	% ejec	Ejec Q2	Ejec Q2 2022	Delta %
<b>Ingresos</b>	<b>680</b>	<b>95 %</b>	<b>649</b>	<b>191</b>	<b>240 %</b>
Costo de operación	-182	115 %	-209	-158	32 %
Costo de infraestructura	-90	100 %	-90	-57	58 %
Costo de desarrollo	-244	106 %	-259	-208	25 %
Gastos de administración	-262	102 %	-267	-141	90 %
Flujo líquido*	-206		15	134	
Burn rate en meses	-3,7		0,3	2,3	
<b>Utilidad antes de renta</b>	<b>-98</b>	<b>180 %</b>	<b>-176</b>	<b>-373</b>	<b>-53 %</b>
Impuesto de renta	50	24 %	12	0	
Impuesto diferido	-50	24 %	-12	126	-110 %

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

\* Los presupuestos comparados son los aprobados por la junta en enero de 2023.

