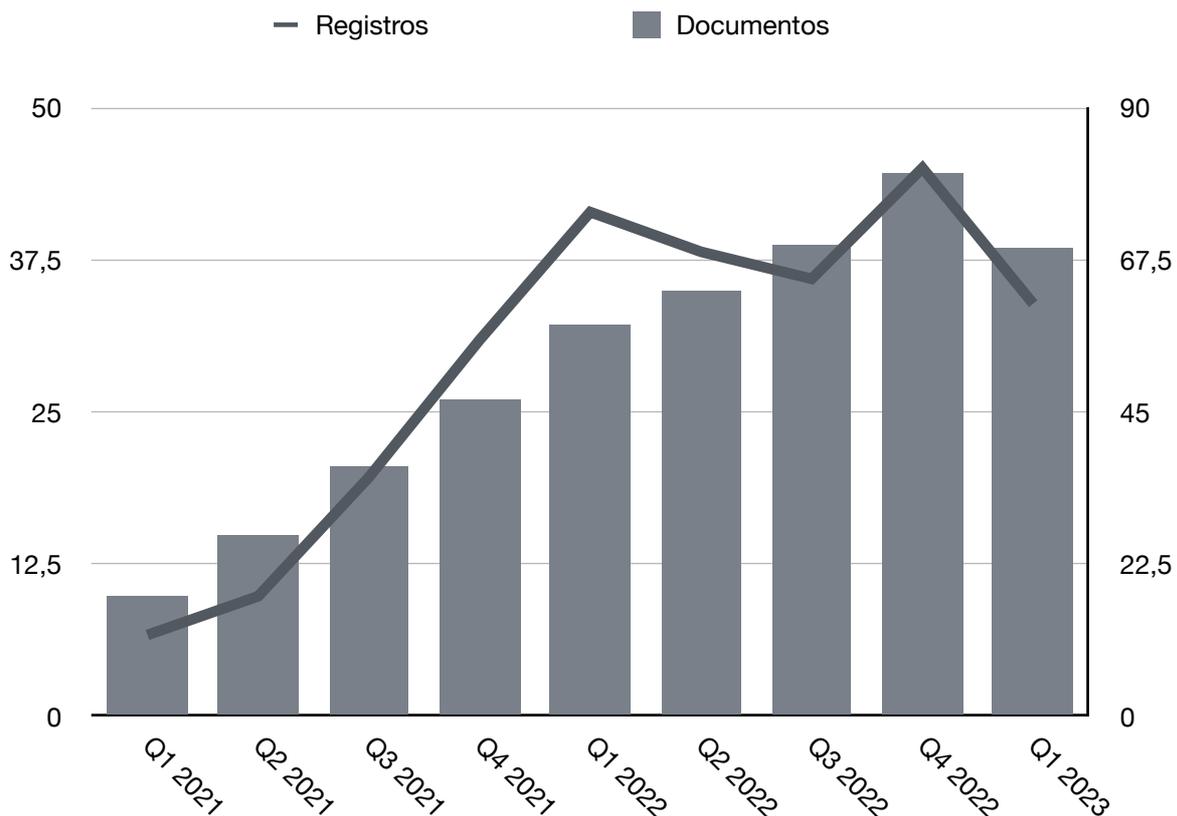


## Primer trimestre de 2023

# Rompiendo paradigmas

**E**stimados socios y miembros de junta, terminó otro trimestre de construcción en Numera. Son más de 1.000 días de trabajo en los que seguimos encontrando vigencia del problema que estamos resolviendo de la administración contable y financiera de empresas en el mercado colombiano. Sorprende la manualidad en la liquidación de impuestos, inserción de registros contables y en general en los procesos relacionados a la contabilidad. Incluso en grandes empresas y corporaciones.

Lo anterior es una buena noticia porque soporta las posibilidades de crecimiento de nuestro negocio. Con esto en mente, derribamos el paradigma de que Numera está diseñada únicamente para empresas medianas y pequeñas. Hemos comprobado en campo con los clientes (Banco Agrario, Fiduagraria, Alianza Fiduciaria, Coomeva, G4S, Banco Mundo Mujer, Baker Hughes, GLP, entre otras) que nuestros servicios se necesitan. Las corporaciones tienen conspicuas necesidades de solucionar los problemas que Numera resuelve con tecnología y automatización.



Lo relevante es que estamos preparados para ofrecer al mercado soluciones a estos micro problemas que afectan la oportunidad y la eficiencia en las organizaciones. Así estamos operando para más de 600 empresas, recibimos 69 mil documentos y registramos cerca de 34 mil soportes en el trimestre. En general seguimos creciendo y vemos cifras importantes en todos los frentes. Estamos componiendo, subiendo a la cima detrás del punto de quiebre.

Cambiando de idea, y volviendo a lo discutido en informes anteriores quiero empezar el desarrollo de los hechos del trimestre por la herramienta de ICA y la relación que surgió con la firma de abogados JHR. Hemos constituido una nueva empresa - JHR WISE - en la que se consolida el acuerdo de colaboración suscrito un año atrás, el plan sigue siendo que ellos aportan capacidades comerciales y conocimiento específico en liquidación de impuestos, nosotros la tecnología, es una combinación ganadora. Estos 90 días hemos concentrado la energía en cerrar las brechas de funcionalidad de la plataforma de ICA, entre otras razones por que ha sido un éxito comercial: ya tiene más de 20 clientes y 3 grupos económicos con sólo meses de vida.

Estimamos que los ingresos en 2023 superarán 350 millones de pesos.

Veamos particularidades de los avances tecnológicos de la plataforma de ICA:

- Avance de 95% de lectura en estatutos y documentos de referencia normativa. Hemos recibido más de 10.000.
- Avance en funcionalidades en un 80% para determinar temas específicos y a partir de eso construir información, modelos de inferencia y análisis.
- Avance en plantillas a un 90%, los clientes nos han solicitado archivos de Excel para gestionar la información. Tenemos mucho por hacer no solo en el ámbito tecnológico sino en lo cultural.
- Avance en modelos de inferencia en lectura de tarifas, y calendario. Primera versión con confiabilidad del 75%, hemos capturado más de 130 mil tarifas a nivel unitario. En 45 días.
- Una solución para homologación de tarifas municipales a actividades ciudadanas nacional. Esto es un reto crítico pues las empresas piensan en actividades generales pero con tantas fuentes que determinan actividades y tarifas la homologación es un reto.
- Cargue de 95% de los calendarios de los municipios.
- Ajustes de permisos y roles para gestión de los clientes.
- Creación de reportes para gestión de la información de temas desde la administración de la aplicación.
- Ajustes de front para mostrar información.
- Creación de notificaciones de cambios en los municipios afectados.
- Creación de andamiaje para replicar lógica de ICA con ordenanzas de departamentos.

- Reportes de vencimientos por empresa y por grupo de empresas.
- Pre liquidaciones en versión beta 50% de avance.
- Version gráfica para clientes JHRWISE con colores de la marca, Whitelabel.

Los logros se han construido fruto de trabajo intenso y permanente que hemos logrado con los abogados de JHR - destaco el compromiso del Dr. Jairo Murcia y la abogada Adriana Basante -. Me sorprende lo con que hemos logrado en tan poco tiempo y me animo a a decir que no existe un servicio que se acerque al nivel de cobertura y oportunidad que tenemos. Sin embargo estamos en el día 1, el plan de desarrollo para el resto del año incluye:

- Llegar al impuesto de estampillas, impuesto que tiene lógicas particulares en cada departamento y municipio.
- Cerrar el sistema de pre liquidaciones con el objetivo de hacer más de 1000 este año.
- Construir un endpoint que reciba el concepto y contexto de la transacción y entregue las retenciones (si aplica).
- Conectarnos con los sistemas de los clientes para liquidar los impuestos en línea.
- Mejorar los reportes de calendarios de vencimientos y gestión de impuestos.
- Cerrar las brechas en los errores de lectura.
- Crear una funcionalidad para identificar los documentos que remplazan o son modificatorios.
- Crear una lógica universal para determinar que impuestos o responsabilidades aplican a una empresa.
- Potencializar la búsqueda de información desde un scrawler a las páginas de municipios.
- Automatizar el cargue desde correos en los que se reciben las respuestas de los derechos de petición.
- Por que no los primeros pasos para lograr un buscador tipo chat GPT que responda con Inteligencia Artificial generativa que responda cualquier duda respecto del ICA en Colombia.

La pre liquidaciones son el producto crítico para lograr la penetración que buscamos con la plataforma de ICA. Más que un reto tecnológico es un reto cultural. El producto no sólo liquida sino que hace las auditorías y en ese orden de ideas cambia el flujo y las capacidades de los que hacen los impuestos. Recuerden que éstas personas suelen ser ninjas en Excel lo que les permite tener el monopolio de la información dentro de sus empresas. Las tareas - que ellos hacen en excel - las hará Numera sin intervención humana, centralizando la información para consulta de cualquiera, con logs de las intervenciones de cada tercero, actualizando automáticamente la nueva normatividad de los municipios; por lo que probablemente lucharán contra

nuestra plataforma. En suma, el desafío es que quiénes hoy preparan los impuestos - cuyo valor está en su capacidad de procesar información con Excel - permitan la entrada de Numera a sus organizaciones. No será fácil, pero confiamos en el instinto económico de los empresarios de recibir más pagando menos.

Cierro esta introducción - enfocada en ICA (el protagonista del trimestre) - compartiendo mi satisfacción en el avance del producto, se van cumpliendo las expectativas de abrir oportunidades para el resto de la familia de productos en corporaciones y grandes empresas. Este, además, es otro paso para hacia la universalidad del registro para nuestro producto de registro automático.

## La operación del trimestre

Con la Junta directiva construimos un presupuesto de crecimiento en el que esperamos llegar a 1000 millones de ingresos operativos en el año. Lo que perseguimos es lograr acercarnos al punto de equilibrio y seguir componiendo los clientes y los servicios que prestamos. En ese camino durante el trimestre resalto lo siguiente:

- La asamblea de accionistas aprobó **la suscripción del restante del total del capital autorizado**: completamos 1.000.000 de acciones. En dinero la administración quedó con la potestad para colocar más de 800 millones de pesos. En ese objetivo y después de reservar las opciones sobre acciones emitidas a los empleados en 21, 22 y 23, hoy se cuenta con un cupo de inversión que es inferior a 150 millones de pesos. Hemos recaudado más de 550 millones. Con este resultado tenemos en buena medida cubierto el plan de caja para 2023.
- Al plan de capital le sumamos la presentación de **la declaración de renta y la solicitud de devolución** incluyendo los créditos fiscales. Logramos un gran trabajo con todo el equipo de la administración inclusive ya fue rechazada por la Dian y vuelta a presentar. Escribir esto el 24 de abril parece mentira, pero es la muestra de la gestión con la que esperamos recuperar 580 millones lo más pronto posible.
- Se reunió la asamblea y aprobó las proposiciones de la administración, entre ellas la **compensación con acciones al equipo**. Aunque fue aprobada la compensación la asamblea nos solicitó revisar la política de compensación a los empleados. Somos conscientes que hemos pagado



salarios por debajo de la industria, que los equipos están comprometidos apostándole al futuro del negocio y que el éxito de nuestra empresa espera que todos: clientes, inversionistas y empleados tengamos un impacto en nuestras vidas. Así las cosas esperamos construir con la junta una nueva política que se acomode a la realidad de nuestra empresa y que fortalezca el compromiso y dedicación de nuestros equipos.

- Lo más retador que se nos presentó en el trimestre fue **la salida de dos ingenieros del back**. Nuestro equipo es reducido y los recursos limitados, cada miembro es una columna que sostiene los procesos, haber perdido dos columnas impactó la velocidad del desarrollo. La razón por las que se fueron es económica, es decir les ofrecieron salarios superiores a lo que puede pagar Numera. Yo he sido el líder del modelo de educar muchachos juniors a los que pocos les dan la oportunidad.

Creo firmemente en que hemos desarrollado un modelo que los vuelve super productivos y aunque implica un esfuerzo el costo beneficio es muy ganador. Sin embargo, esta situación con dos de los mejores ingenieros que educamos nos pone a pensar si la táctica para conseguir y retener el talento está siendo adecuada. Por el momento les comparto que hemos ampliado la base y estamos entrenando más muchachos para completar los recursos, en todo caso, la reflexión se mantiene y con el Ingeniero Juan Pablo, esperamos revisar el camino, se los compartiré cuando sea el momento.

- El trimestre estuvo presionado por el **cambio de Odoos a versión 16**, un par de clientes y sin aviso previo los usuarios tomaron la decisión de migrar a esta versión. En principio el cambio no debería ser mucho pero encontramos cambios en los modelos y en casi todos nuestros puntos de integración. Hoy a mediados de abril hemos subido la gran mayoría de los servicios pero con alto costo y demorando otros procesos que venían en cola. En este trimestre debemos cerrar la brecha y volver a estar completamente conectados.
- En el proceso de crecimiento hemos tenido que ir incrementando los recursos, tal vez el servicio que más hemos crecido es el de bases de datos. Evaluamos los procesos con el equipo y encontramos oportunidades de hacer **reservas de instancias**. Esto quiere decir que con el tamaño que tenemos deberíamos ser capaces de operar el resto del año y que vamos a pagar menos. El ahorro es de un 25% de los servicios prestados. El control de costo es una tarea que este año nos hemos propuesto con todo el equipo haciendo desde la junta directiva control al resultado.

- En informes anteriores les reportamos la posibilidad de entregar los **certificados a los proveedores**, el problema es el siguiente: Todas las empresas que operan en el B2B deben soportar con certificados en sus declaraciones tributarias las retenciones, es decir que deben enviarlas a sus proveedores. Los sistemas contables fundamentalmente los entregan pero la tarea es contestar correos de proveedores solicitándolas, la mayoría en los últimos días y sin margen de error.

En Numera hemos habilitado el sistema para que se autogeneren solicitados por el proveedor o en todo caso si el sistema del cliente lo genera que puedan cargarlos y el proveedor sea quien lo solicite, sin correos, sin llamadas, en línea. Durante el trimestre procesamos más de 4500 certificados, espero que en el resto del año lleguemos a los 20 mil.

- **Re factorización de Front**, el equipo de desarrollo encargado del front en nuestros servicios se ha venido consolidando los últimos meses. De esta consolidación y posterior a la migración de nómina que realizamos el año pasado hemos venido levantando oportunidades de mejora. En el trimestre empezamos la re factorización del código para simplificar y estandarizar los procesos. Aunque para el cliente es transparente del lado del equipo de desarrollo esperamos mejoras en velocidad y en calidad del código.
- Durante el trimestre mantuvimos la aceleración para concretar nuestra nueva versión del **modelo de inteligencia artificial y dejar listo el andamiaje para que los re entrenamientos sean rutinarios**. Por ahora les cuento que cada vez entendemos mas lo que sucede dentro de los modelos, con lo que esperamos en este trimestre cerrar con un nuevo modelo entrenado con casi 600 mil observaciones y con la expectativa de mejorar la confiabilidad, por encima del 70%. Con este proceso terminado quedamos listos para entrenar nuevos modelos particulares en donde no estamos siendo efectivos.
- El servicio de Nómina cada vez está mas maduro. Dentro del trimestre avanzamos en consolidar la integración con Arus y el registro de **descargue de seguridad social**. Otra tarea repetitiva, mecánica y que quita velocidad al cierre contable. Esperamos en el segundo trimestre estabilizarla y empezar a llevarla a los clientes.
- Nuestro cliente Jaivaná nos solicitó preparar desde Numera la nómina electrónica con el **XML para la Dian**. Así que ya estamos listos para ir con otras integraciones y por que no llegar derecho a la Dian. Hoy lo hacemos via el operador electrónico Facture. Seguimos componiendo funcionalidades que automaticen procesos, el cliente debía prepararlo desde excel, con esta

solución esperamos habilitar los 1000 empleados de los grupos que atiende Jaivaná. Meta del 2023.

- La **Facturación electrónica** es un proceso que se ha vuelto crítico en la relación de varios clientes. Estamos muy cerca de tenerlo disponible y esperamos que en Mayo empiece a fluir. Liberarlo incrementará los ingresos y consolidará todos los procesos electrónicos que estamos realizando. Esperamos en el segundo trimestre generar más de 2000 facturas, veremos cómo resulta, pero es prioridad del equipo de producto.
- **Aprobadores con aprobación automática** es una funcionalidad solicitada por nuestro cliente Andirent. El resultado es que ahora podrán los clientes crear reglas de aprobación que incluyan montos exactos y terceros. Con esto habilitamos a que la revisión de compras a terceros repetitivas como arriendos, administraciones, no requieran de la aprobación de nadie y por lo contrario puedan ser más rápidas y automáticas. Numera lee, valida las reglas y aprueba, al hacerlo informa a las personas que tenían la responsabilidad. Con esta funcionalidad agregamos casos y velocidad al proceso de gestión documental.
- Con varios clientes estamos trabajando **reportes de cartera y gestión de gastos** comparado contra presupuesto. Organizar y mostrar la información es un resultado de usar Numera. Queremos Empoderar los colombianos a salir del excel y concentrarse en el análisis y las decisiones. Con estos reportes nos acercamos al proceso.
- Para muchas empresas el proceso de construir el presupuesto es complejo y ser exacto es difícil. En el trimestre habilitamos la posibilidad de proyectar **presupuestos desde plantillas** y otros presupuestos anteriores. Estos nos permite que logremos mejorar la calidad de la proyección. Era un paso obvio, nosotros tenemos toda la parametrización, agregamos las opciones teóricas para realizar cambios a la plantilla y con esto habilitamos información de súper calidad. Estamos conectándolo a el sistema general de presupuestos de Numera y tendremos una herramienta muy poderosa para que la use cualquiera.
- **Gestión de notificaciones para vencimientos de impuestos es una funcionalidad crítica para los BPO** que procesan y se responsabilizan por un numero importante de impuestos y liquidaciones. No solo tienen que gestionar su trabajo sino también gestionar, revisores, empresarios y para esto el sistema facilita el proceso y la gestión de notificaciones cuando algo falla. Esperamos afinar la funcionalidad este trimestre que entra para exponerlo al mercado en el siguiente.

- Nos preparamos para la temporada de **medios magnéticos**, durante el trimestre revisamos la funcionalidad y la dejamos lista para los ajustes finales y que pueda operar en mayo en donde esperamos facturar a más de 30 empresas este servicio. Creemos que tiene mucho potencial pues la mayoría de las empresas deben trabajar mucho en procesar datos en ences y bases descargadas de sistemas contables, nosotros hemos creado la parametrización para que sea, simple, rápido y confiable. Con los servicios prestados aquí este año esperamos avanzar en estabilizar el producto para llevarlo al mercado masivamente el próximo.

## Reflexiones de cierre

Como ven estamos apuntando a muchos frentes, seguimos avanzando en los procesos de automatización que nos van a permitir crecer pero a la vez agregando funcionalidades que nos permitan ser universales y entregarles soluciones rápidas y efectivas a los clientes. Esto no quiere decir que estemos desconcentrados, seguimos desde la administración con el equipo buscando ese buen equilibrio entre afinar los productos con iteraciones y cerrar brechas de funcionalidad, tecnología, uso. No es fácil, pero me siento feliz con la velocidad y lo que venimos logrando.

Una discusión importante que dimos durante el trimestre fue la habilitación del servicio de Inteligencia Artificial para apoyar la escritura de código de los ingenieros. A primera vista el equipo fue renuente y plantearon que no están preparados, sin embargo voy viendo a medida que avanza el tiempo que el co piloto de la IA empieza a ser efectivo y a generar velocidad y calidad en los registros. Es muy pronto para decirlo, sin embargo creo que no hay vuelta atrás y que ya la era de los centauros (maquinas y hombres) hace parte de la cultura de Numera.

Para mí y para el equipo de fundadores ha sido sorprendente la acogida que tiene la Inteligencia artificial durante este arranque de año. Digamos que es la tecnología de moda y todos quieren participar en ella. Por suerte nosotros estamos con modelos que son parte de nuestro sistema neuronal.

Esta situación más los avances en todos los procesos, el producto, los clientes nos han llevado a revisar el paradigma de como financiar la empresa. Lo que les puedo decir es que estamos revisando la estrategia, manteniendo

como pilar el largo plazo, el foco en el cliente, el bajo costo y la tecnología con sentido: buscando solucionar problemas cotidianos.

Con aprecio,

Jorge García Iguarán  
CEO



# Cifras y más Cifras

Métrica	Mar 21	Mar 22	Mar 23	Ppto Mar 23
Empresas Registradas	180	422	600	570
Empresas Activas	50	140	424	343
BPOs activos	7	17	22	25
Empresas con Impuestos	20	29	17	40
Documentos facturados en	17.504	57.872	79.968	80.000
Documentos año corrido	17.504	57.872	79.968	80.000
Registros facturado en el Q	6.687	41.401	33.883	39.000
Registros Acumulado año	6.687	41.401	33.883	39.000
Doc electrónicos acum año	0	1000	8.260	19.350
Nomina empleados	60	2.160	2.052	2.450
Usuarios Reportes	10	15	31	50
Terceros	2.400	22.341	45.612	43.000



## Ejecución presupuestal

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

*Cifras en millones de pesos*

Rubro	Ppto Q1	% ejec	Ejec Q1	Ejec Q1 2022	Delta %
<b>Ingresos</b>	<b>345</b>	<b>106 %</b>	<b>365</b>	<b>80</b>	<b>357 %</b>
Costo de operación	-93	109 %	-102	-82	25 %
Costo de infraestructura	-41	110 %	-45	-25	80 %
Costo de desarrollo	-122	106 %	-130	-89	47 %
Gastos de administración	-137	98 %	-134	-69	93 %
Flujo líquido*	-206		15	119	
Burn rate en meses	-3,7		0,3	1,8	
Impuesto de renta	50	100 %	50	0	
<b>Utilidad acumulada</b>	<b>-47</b>	<b>204 %</b>	<b>-96</b>	<b>-185</b>	<b>-48 %</b>
Impuesto diferido	-50	0 %	0	60	-100 %

\* 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.

