Segundo trimestre de 2025

Seguimos sembrando

Estimados socios y Miembros de Junta Directiva, la primera mitad del año 2025 se ha completado encarando retos y consiguiendo resultados muy interesantes, además de avances en tecnología que refuerzan los cimientos sobre los que estamos construyendo el futuro de nuestra empresa. Hemos consolidado un backlog de $1.300 millones, logramos vender $931 millones en nuevos clientes, recibimos 443 mil documentos y procesamos 370 mil. Más de 1.100 empresas confían en nosotros para realizar parte de sus procesos contables y administrativos.

Después de 5 años de trabajo el futuro es promisorio vemos raíces de un roble que producirá sombra por muchos años hacia adelante. Aunque importantes los resultados actuales son sólo el comienzo del tamaño de organización que queremos construir. Sabemos que las ventas no van a la velocidad que nos gustaría pero seguimos creciendo firmemente y creando valor. En ese camino voy a detallar los avances en producto y comercialización, así como desarrollos del entorno que vale la pena evaluar para entender las perspectivas de Numera.

Facturación Electrónica

La facturación electrónica pasó de obligación legal a convertirse en realidad del comercio en Colombia. Esto ha incentivado la proliferación de servicios que ofrecen descargar información y disponibilizarla como objetos o como documentos en los sistemas contables. Con esto, la dinámica de los procesos contables abrió brechas entre quiénes tienen información disponible y quiénes no. Sin embargo, el documento en bruto no es información, se requiere más, no sólo los datos de la factura para lograr un registro universal. Nuestro producto, además de lanzar la clasificación del registro contable, puede auditar las órdenes de compra, inferir centros de costos y métodos de pago. El entorno está dando pasos mientras nosotros trotamos. Nuestra actitud es seguir entrenándonos para competir en carreras cada vez más exigentes, la media de Bogotá en el 2026, la maratón de Nueva York en 2027.

Competencia

Las empresas propietarias de softwares contables están empezando a ofrecer soluciones de automatización en los procesos donde nuestro servicio se destaca. Hemos revisado sus productos y ninguno logra el alcance de Numera, esto no implica que en el futuro no vayan a llegar. Lo importante es entender que los competidores ven un mercado por atacar y oportunidades de mejorar procesos al igual que nosotros. Nuestro abordaje se mantendrá vendiendo el trabajo no la tecnología, creemos que es la forma más efectiva de atacar el mercado, entre otras razones porque el cambio cultural es el obstáculo más importante para que esto se popularice. Somos misioneros llevando nuestra tecnología persuadiendo con sus bondades, facilitando el trabajo de las personas que hacen contabilidad, mejorando la oportunidad y calidad de la información para los empresarios.

Conciliación y Open Banking

La casuística propia de las conciliaciones hace absolutamente necesario resolver de manera automatizada este proceso. De la forma como lo hacemos actualmente requiere demasiados recursos humanos. Aunque hemos avanzado con algoritmos que leen la información entregada por los bancos, modelos de conciliación que automatizan el registro contable, asistentes de IA que optimizan ingresos de un tercero afectando varias facturas. Y en los últimos días desplegamos recursos para mejorar el registro y aprovechar la disponibilidad de conexiones que están liberando los bancos - esto permitirá llevar la información bancaria de nuestros clientes directo a nuestra plataforma - todavía la conciliación es el proceso menos automatizado de nuestro ciclo operativo. Nuestra expectativa es que con la entrada en firme de Open Banking (estimada para Septiembre) cerraremos el año con conexiones directas a las plataformas bancarias eliminando descargue y cargue de información. La calidad y profundidad de los datos que los bancos disponibilicen serán determinantes en el estado de automatización que alcanzaremos en este proceso.

Impuestos y cumplimiento

Los segundos trimestres del año son los más complejos en materia de cumplimiento. Se juntan los vencimientos de impuestos de renta, con cierres de balances, asambleas y medios magnéticos de información exógena. Quiero compartirles que presentamos más de 500 impuestos, la totalidad de la exógena sobre los que teníamos responsabilidades y acompañamos a nuestros clientes en sus análisis de cierre de año. El resultado es más que positivo tanto en desempeño operativo como en las funcionalidades que desarrollamos para dar respuesta a las necesidades que surgieron durante el proceso.

En cuanto al producto de análisis que incluye: estado de responsabilidades fiscales y estados financieros, estamos en proceso de mejoramiento con asistentes IA que nos permitan automatizar 95% del proceso. Desde la generación de los Estados Financieros pasando por las recomendaciones financieras y fiscales al cliente. También el control de los impuestos dejando intervención humana en casos muy especializados únicamente. Tengo la impresión que estamos preparados para el cierre de este año y los medios del año 2026. Por supuesto, seguiremos agregando funcionalidades y procesos que simplifiquen la gestión financiera de nuestros clientes.

BPOs y procesos masivos

La venta a firmas de BPOs trae retos interesantes, durante el trimestre llegamos a un acuerdo contractual con dos firmas que entre las dos traen 35 empresas a nuestra plataforma. Es importante entender que ellos están acostumbrados a trabajar de manera análoga con el software Helissa. El levantamiento para diseñar la solución nos confirmó las oportunidades que tenemos con este tipo de clientes. La apuesta es que además de construir la infraestructura para que automaticen sus operaciones estos desarrollos nos sirvan para los clientes que atendemos directamente.

El trabajo en este frente va especialmente orientado a un segmento de clientes finales que nos permite capitalizar la experiencia con Crepes y Waffles. Vamos a adicionar al registro de compras, el registro de ventas y conciliación bancaria a detalle para empresas con operaciones de ventas masivas de restaurantes. Un nueva frontera para seguir agregando capacidades a nuestra plataforma.

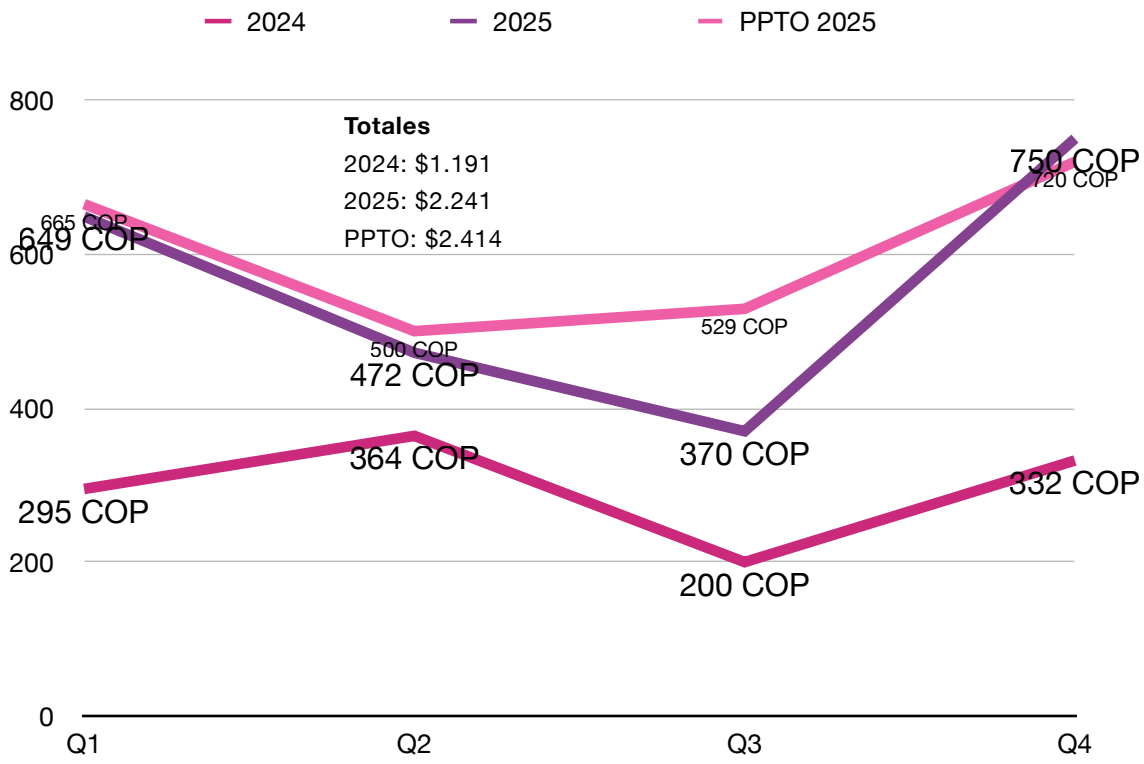
ICA y Wise

Completamos la entrega técnica de la infraestructura de Wise. Cumpliendo así el proceso que pactamos con nuestros socios. Es un hito que libera recursos y habilita conversaciones sobre el futuro de este activo. Entretanto, Wise avanza a buena marcha habiendo facturado más de 1.200 millones de pesos, mostrando un crecimiento de 61% de las ventas y 96% de la utilidad en el año a año. Por el momento vamos a dejar reposar la relación, quedando a la expectativa de los resultados financieros que logre la empresa en 2025.

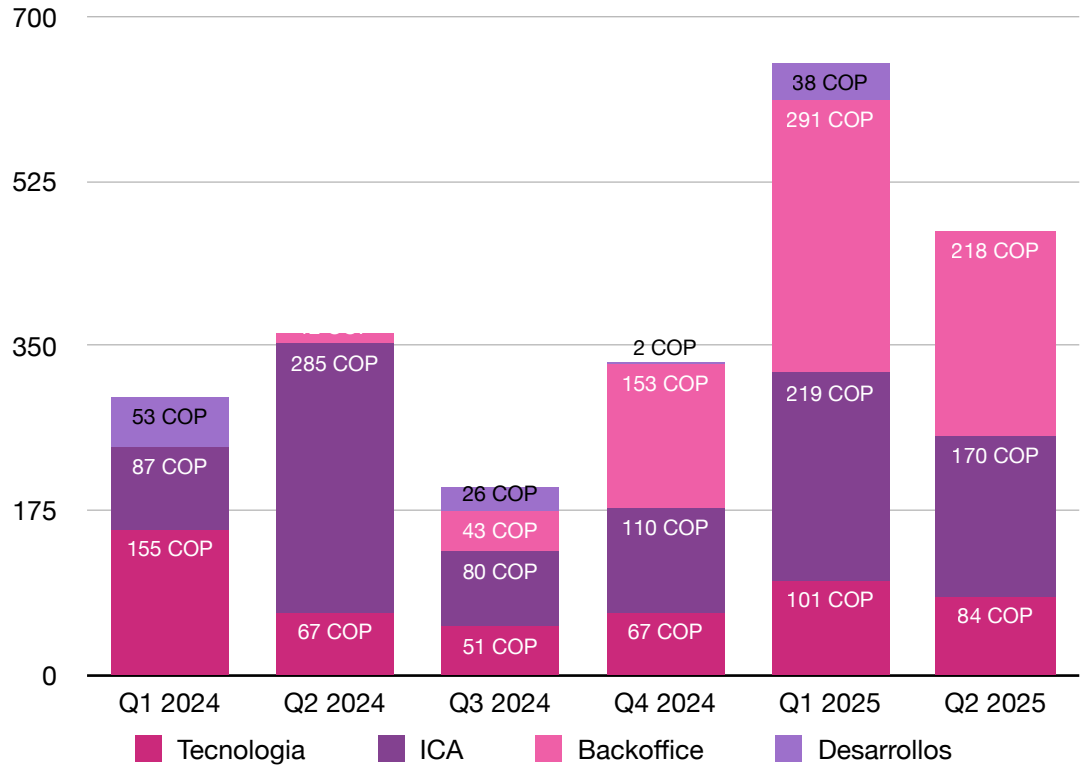
El avance comercial

Siendo juiciosos estamos cerca de completar un año de venta de backoffice, es preciso que revisemos el proceso de comercialización y los resultados que arroja hasta el momento. La táctica es conseguir oportunidades desde publicidad digital y de referidos de nuestros clientes. De septiembre del año pasado al cierre del periodo hemos invertido 35 millones. Con esta inversión

hemos logrado cerca de 10 mil vistas a la página de ventas o landing consiguiendo 600 contactos. El resultado de ventas se ve así:



Ventas excluyendo ingreso de Minciencias. Q3 y Q4 2025 son los ingresos esperados



La inversión que hacemos en ser visibles y vender debe convertirse en ventas y finalmente en backlog. Con los recursos que hemos invertido me siento satisfecho con el resultado. El backlog es el tamaño de los ingresos que tenemos construidos y esperamos perduren. Empezando el informe les planteé que tenemos 1.300 millones, estimo debemos cerrar el año cerca de 1.700 millones de backlog.

Para Terminar…

Quiero terminar nombrando las funcionalidades en las que estamos trabajando y sobre las que se está cimentando el futuro de nuestra compañía:

- Estabilizar nómina y sus cálculos desde la hoja de turnos
- Mejorar la migración con auditorías automáticas y su performance
- Mejoras en el robot de la Dian con mayor confiabilidad y cobertura del proceso
- Auditorías a descargas, procesos en la Dian con asistentes IA
- Liquidación de impuestos con asistentes IA
- Reclasificación de cuentas y movimientos desde Odoo
- Control de responsabilidades en el backoffice con algoritmos y reportes
- Conciliación bancaria con conexión a los bancos
- Cierres de impuestos automatizados
- Asistentes que reporten con contexto respuestas particulares sobre información detallada de nuestros clientes
- Automatización del cálculo y parametrización de los clientes nuevos

Traigo esto a colación con el ánimo de transmitir el optimismo con que el equipo y yo nos levantamos a construir Numera cada día. Es estimulante ver los frutos que se recogen cuando ofreces un buen producto al mercado, por eso la inversión en capacidades tecnológicas, que al principio parece esfuerzo sin recompensa, se convierte en el mejor argumento para ofrecer las soluciones a los problemas que aquejan a nuestros clientes. Esta es nuestra ventaja.

Con aprecio,

Jorge García Iguarán
CEO
Numera SAS

Ejecución presupuestal

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

Cifras en millones de pesos

Rubro a Junio acumuladas	2024	2025	Delta %	Ppto 2025	Delta %
Ingresos	**938**	**1.122**	**20 %**	**1.165**	**96 %**
Costo de operación	-298	-377	27 %	-346	109 %
Costo de infraestructura	-107	-209	95 %	-211	99 %
Costo de desarrollo	-316	-322	2 %	-375	86 %
Gastos de administración	-202	-241	19 %	-246	98 %
Flujo liquido*	-227	-316	139 %	-304	4 %
Burn rate en meses	-4,1	-2,1	51 %	-2,0	104 %
Utilidad antes de renta	**15**	**-27**	**-180 %**	**-13**	208 %
Impuesto de renta	0	-42		0	
Impuesto diferido	0	0		4	
Utilidad	**15**	**-69**	**-560 %**	**-9**	767 %

* Burn rate es el tiempo proyectado en el que la empresa se quedaría sin caja, al ritmo de ingresos y gastos actual.
* El incremento en las ventas es un reflejo del cambio de estrategia a vender Backoffice. Ademas incluye el resultado por participación de JHR Wise. Si se elimina el efecto en los ingresos de Min Ciencias de 2024 ($277 millones) el crecimiento seria de 69%.
* El aumento en los costos de infraestructura esta ligado a que en el primer trimestre de 2024 las bases de datos se pre pagaron y quedaron en 2023. Ademas en 2024 se llevo a cabo una ampliación de los servicios de infraestructuras con nuevas instancias y funcionamiento que generaron el aumento estructural del costo de AWS. El precio del Dólar en el trimestre afecto el costo versus lo presupuestado. En 2024 estimamos recibir más de los documentos recibidos en toda la historia de 2025
* La declaración de renta de 2024 tuvo una diferencia de 42 millones en el momento de la liquidación y esto genera el impuesto de renta que no es una provisión sino una realidad aunque estuvo generada en el año anterior.
* Al flujo liquido se le agregó la deuda financiera contraída en el trimestre. Respaldada con la devolución de los créditos fiscales.