Cuarto trimestre de 2025

Claridad para avanzar

Introducción

En 2025 dimos nuevos pasos hacia la misión de **automatizar el proceso contable y de cumplimiento fiscal**. Integrando tecnología con equipo humano ofrecemos servicios que cubren punta a punta las necesidades de nuestros clientes. En el mundo, la adopción de inteligencia artificial se aceleró con el lanzamiento de herramientas que hacen visible el cambio que esta tecnología está trayendo a la forma como los humanos trabajamos. En Colombia, el incremento del 23% del salario mínimo aumentó la presión de incorporar tecnología a los procesos para hacer la contabilidad. En muchos frentes, la tesis de nuestro negocio halla validaciones, parece que los astros están alineándose a nuestro favor.

Las soluciones por nicho con propuesta diferenciada: **BPOs** (velocidad e integraciones para crecer), **Pymes** (ejecución del trabajo humano con máquinas operando) y **Corporaciones** (identificación de cuellos de botella y resolución con soluciones integradas y escalables) definen el camino comercial que hemos seguido y que ya empieza a mostrar frutos.

En suma, el año que terminó nos llena de indicios que la estrategia de vender trabajo no software fue un viraje correcto. Y que con inteligencia artificial podemos hacer ingentes tareas que nuestros clientes necesitan. La posición de nuestra firma en cuanto a dominio de la tecnología, entendimiento del problema, y acceso al mercado nos posiciona de forma inmejorable para competir para ganar.

Con esto, pasemos al desempeño financiero.

Desempeño financiero (4Q y acumulado 2025)

Con base en el PyG anual 2025 (que recoge el desempeño del 4Q), los principales resultados fueron:

- **Ingresos totales:** COP **$2.292,7MM** vs **COP $1.748,7MM** en 2024 (+**31%**).
- **Ingresos operacionales:** COP **$2.132,8MM** vs **COP $1.163,5MM** (+**83%**), reflejando la transición al backoffice recurrente.

- **Ingresos no operacionales:** COP $159,9MM vs COP $585,2MM (-72%), consistente con la sustitución de los ingresos de **Minciencias**.
- **Costos de operación: COP $1.799,8MM** (+**16%**), con mejora de margen bruto estimada a **~21,5%** (vs ~11,4% en 2024) por eficiencias de escala.
- **Gastos totales: COP $524,5MM** (+**31,6**%), incluye mayor inversión en comercialización (**gastos de ventas: COP $50,8MM** vs COP $3,8MM).
- **Resultado neto:** C**OP -$96,9MM** vs **-$288,8MM** en 2024 (mejora **66,5%**).

Comparación con lo planeado: (meta anual de facturación cercana/superior a **COP $2.400MM** y avance estratégico en Wise/ICA), el cierre de ingresos en **COP $2.292,7MM** muestra una ejecución cercana al plan, con una brecha por la curva de maduración del canal comercial. En lo estratégico, el avance fue material con la **venta de la participación en Wise**, el crecimiento de nuevos clientes que traen la caja que necesita la operación.

Avances operativos y estratégicos

En escala operativa, pasamos de **~500 mil documentos/año** a más de **3 millones de documentos** gestionados en 2025, validando la capacidad de procesamiento del modelo y elevando la exigencia sobre controles, calidad y automatización.

En tecnología, el backoffice **ha madurado** con robots acoplados a capacidades internas, migraciones masivas a **Odoo**, avances en conciliación con lecturas/interpretación de PDFs y documentos soporte, fortalecimiento de auditorías (incluyendo reportes contra DIAN y conciliaciones) y evolución de impuestos y papel de trabajo.

En talento, el trimestre cerró con un **equipo estable, consolidado y acoplado a la presión del crecimiento**, habilitando cierres consistentes y continuidad del servicio.

Desafíos

El crecimiento expuso desafíos no previstos que hemos tenido que abordar: conciliación bancaria con alta casuística, complejidad fiscal en picos de cumplimiento, disciplina de costos de infraestructura y conversión comercial para sostener el incremento de gasto en ventas.

Adicionalmente, en 2026 se vuelve critico un nuevo frente: **el control de riesgos operativos del backoffice** como máxima de gestión. Operar punta a punta implica asumir riesgos de calidad, oportunidad y cumplimiento en liquidaciones, impuestos y obligaciones de clientes directos. En 2025, estos riesgos se materializaron en multas por COP $5 millones, que sirven como señal para reforzar tres líneas de trabajo: (i) elevar la calidad y consistencia de liquidaciones y entregables, (ii) fortalecer controles preventivos y auditorías automáticas/operativas, y (iii) estructurar un esquema de coberturas con seguros disponibles en el mercado para mitigar eventos de impacto financiero, complementando el sistema de control interno.

Perspectivas y próximos pasos

La tendencia de mercado (IA + presión por productividad + competencia) favorece nuestro servicio. Este año vamos a atacar los siguientes frentes: **automatizar más las liquidaciones de impuestos**, evolucionar procesos de auditoria automática, causación y registro en Odoo, migraciones tecnológicas planificadas (p.ej., Typesense y continuidad en operador electrónico), consolidar operaciones masivas (incluyendo Crepes) y robustecer el marco de **gestión de riesgos y coberturas del servicio**. Todo esto irá acompañado de agentes (IA) que soporten tareas en los procesos críticos.

Conclusión

El 2025 crecimos financiera y operacionalmente. La expansión en el procesamiento de documentos valida el modelo y refuerza barreras frente a la competencia. La venta de la participación en Wise agregó liquidez para sostener la inversión y la operación. Entramos al nuevo año con mayor claridad del problema que resolvemos, una plataforma más madura en sus procesos, el equipo estabilizado y la prioridad explícita: **elevar controles y coberturas para que el crecimiento venga acompañado de calidad y gestión de riesgo al nivel que exige el backoffice.**

La creación de valor y en consecuencia la apreciación de nuestro capital surgirá de construir una compañía sólida, capaz de capturar su mercado, que se diferencie de los competidores por la calidad y precio de los servicios que ofrece.

Este es el camino que estamos siguiendo. Es, ciertamente, mas lento de lo que quisiésemos, sin embargo, agregar en el tiempo: más y mejor tecnología para optimizar procesos, atraer clientes nuevos a la plataforma, y entrenar al equipo con los cientos de clientes que llegan, probablemente construirá el

resultado de valor que todos queremos. Confiamos en el poder de la composición que funciona al repetir consistentemente procesos durante largos períodos de tiempo.

Avanzamos. 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 Diciembre acumuladas	2024	2025	Delta %	Ppto 2025	Delta %
Ingresos	**1.748**	**2.292**	**31 %**	**2.414**	**95 %**
Costo de operación	-620	-858	38 %	-730	118 %
Costo de infraestructura	-348	-337	-3 %	-376	90 %
Costo de desarrollo	-581	-604	4 %	-751	80 %
Gastos de administración	-398	-473	19 %	-396	119 %
Gastos de ventas	-3	-51	1.600 %	-72	71 %
Flujo liquido*	50	321	642 %	85	278 %
Burn rate en meses	0,3	2,1	642 %	0,6	378 %
Utilidad antes de renta	**-199**	**-31**	**16 %**	**89**	-35 %
Impuesto de renta	-89	-65	73 %	-34	191 %
Utilidad	**-288**	**-96**	**67 %**	**55**	-175 %

* Burn rate es el tiempo proyectado en el que la empresa se quedaría sin caja, al ritmo de ingresos y gastos actual si no ingresaran mas recaudos.
* El resultado de las ventas esta influenciado por que en 2024 y hasta junio e 2025 Numera ejecutó el desarrollo del proyecto de ICA con Wise y reconoció ingresos por investigación de Minciencias. Si se eliminan ambos efectos el crecimiento de las ventas seria de 81%. Tiene sentido este análisis pues Numera ha migrado al servicio de backoffice en la nube.
* El aumento en los costos de operación esta ligado a la necesidad de fortalecer el equipo de backoffice para atender el crecimiento, desarrollar el producto y cumplir los requerimientos de los clientes. La relación de crecimiento de ventas en backoffice 81% vs 38% es satisfactoria. En el 2026 se estima que la brecha puede ser aun mayor en virtud que el avance del producto en términos de automatización habilita el crecimiento agregando menos recursos.
* El aumento del gasto de administración se explica fundamentalmente en los intereses y gastos financieros para respaldar la operación, el castigo de una cartera que no se pagó, el aumento del ica generado por el crecimiento y la maduración de acciones en el esquema anterior de compensación de dos años para algunos empleados.
* 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.