

Primer trimestre de 2026

Tomar control

Estimados socios y Miembros de Junta Directiva, cerramos el primer trimestre de 2026 con una mezcla difícil de sensaciones: por un lado, resultados financieros y operativos que muestran que la compañía sigue avanzando y que la tesis construida durante 2025 continúa viva; por otro, una presión muy intensa sobre el equipo, la caja, la operación y la estrategia que nos obligó a tomar decisiones duras. El trimestre fue retador desde todas las perspectivas —producto, equipo, paradigma, flujo de caja y moral—, pero también fue un trimestre de mucha claridad. La conclusión es simple: la siguiente etapa de Numera exige tomar control absoluto de la operación.

Durante 2025 validamos elementos fundamentales de la tesis. Pasamos de gestionar cerca de 500 mil documentos al año a más de 3 millones de documentos gestionados, demostrando que el producto podía absorber una escala mucho mayor a la que teníamos históricamente. Cerramos el año con ingresos totales de \$2.292 millones, ingresos operacionales de \$2.132 millones y una pérdida neta mucho menor que la de 2024. También dejamos planteado que 2026 tendría un frente crítico: elevar controles, coberturas y calidad para que el crecimiento viniera acompañado de una operación confiable y con riesgos mejor gestionados. Esa lectura sigue siendo correcta. La diferencia es que en el primer trimestre de 2026 el costo de esa transición se hizo evidente.

La organización que nos permitió crecer en 2025 no es necesariamente la misma que nos permitirá escalar en 2026. En 2025 demostramos que había mercado, capacidad de procesamiento y una tesis válida. En 2026 tenemos que demostrar algo más exigente: que podemos operar con más calidad, menos intervención humana, menor gasto relativo y mayor control. No se trata solamente de crecer. Se trata de construir una compañía que pueda crecer sin que cada nuevo cliente aumente la complejidad, el riesgo y el costo de manera proporcional.

Por eso el mensaje de este trimestre es distinto. En Q1 2025 hablábamos de aumentar la probabilidad, con ingresos récord de \$649 millones, un backlog de \$885 millones y una meta de cerrar el año por encima de \$2.400 millones en ingresos. En Q2 dijimos que seguíamos sembrando, con \$1.300 millones de

backlog, \$931 millones vendidos en nuevos clientes, 443 mil documentos recibidos y más de 1.100 empresas usando parte de nuestros procesos. En Q3 defendimos la mirada de largo plazo, cuando ya procesábamos casi 2 millones de documentos en el año, 1,2 millones solo en ese trimestre, y el 80% de los registros se causaban superando auditorías automáticas. En Q4 cerramos con claridad para avanzar: más de 3 millones de documentos gestionados en 2025, ingresos operacionales creciendo 83% y una tesis explícita de backoffice recurrente, control operativo e inteligencia artificial.

Q1 2026 es la continuación natural de esa historia. Es el trimestre en el que decidimos que la inteligencia artificial no puede seguir siendo una capa adicional del producto, ni un conjunto de funcionalidades útiles alrededor de una operación tradicional. La IA debe convertirse en el motor operativo de Numera. Debe estar en el registro, en la causación, en la auditoría, en la nómina, en la parametrización, en la conciliación, en la comunicación con clientes, en los cierres y en los estados financieros. La pregunta dejó de ser qué tareas puede apoyar la IA. La pregunta ahora es qué responsabilidades operativas completas podemos transferir a agentes, bajo reglas, trazabilidad, auditoría y supervisión.

El avance del trimestre

El trimestre dejó resultados que vale la pena poner en perspectiva. Los ingresos de Q1 2026 fueron \$774 millones, un crecimiento de 19,2% frente a los \$649 millones del mismo periodo de 2025. Los ingresos operacionales crecieron 50,1%, pasando de \$515,8 millones a \$774,1 millones. Este crecimiento es importante porque continúa mostrando la transición hacia ingresos recurrentes de operación y backoffice, que es el centro de la estrategia comercial de Numera.

El resultado neto antes de impuestos fue de \$86,4 millones, frente a \$38,8 millones en Q1 2025, lo que representa un crecimiento de 122,5%. Los gastos totales bajaron 18,8% frente al mismo periodo del año anterior, pasando de \$167,5 millones a \$136 millones. En particular, los gastos operacionales de administración disminuyeron 27,4%, de \$148,7 millones a \$107,9 millones. Esta disciplina es relevante porque el trimestre también estuvo marcado por presión de caja y por la necesidad de revisar con cuidado el plan de gasto y crecimiento.

Al mismo tiempo, los costos de producción y operación crecieron 24,6%, pasando de \$442,9 millones a \$551,7 millones. La mano de obra directa creció 23,1% y los costos indirectos 39%. Esta es una señal importante. Aunque los ingresos crecen y el resultado mejora, el costo operativo todavía refleja que

parte importante del crecimiento se apoya en personas, procesos manuales, parametrización y operación humana. Esa es precisamente la frontera que debemos romper con producto e inteligencia artificial.

En escala operativa, Q1 2026 confirma que Numera ya juega en otra dimensión. Procesamos 650 mil documentos en el trimestre. La gráfica evolutiva de documentos muestra un salto estructural desde 2025: veníamos de trimestres de decenas o cientos de miles de documentos, pasamos a 1,2 millones en Q3 2025, 1,39 millones en Q4 2025 y cerramos Q1 2026 con 650 mil documentos. La caída frente al pico del cierre de año no cambia la lectura de fondo: la compañía opera hoy con volúmenes muy superiores a los de su historia previa.

De esos documentos, 185 mil fueron procesados dentro del flujo de registro y causación que estamos midiendo con mayor detalle. El 89% se procesó automáticamente. Adicionalmente, 70% de los casos se resolvieron sin intervención humana y 30% requirieron algún proceso humano. Este número es central para entender la etapa en la que estamos. En Q3 2025 reportamos que 80% de los registros se causaban superando auditorías automáticas, pero también dijimos que el 20% restante presionaba significativamente al equipo operativo. En Q1 2026 vemos que la automatización sigue avanzando, pero también confirmamos que la intervención humana sigue siendo demasiado alta para el tipo de compañía que queremos construir. Nuestro objetivo es llevar esa intervención a niveles inferiores al 2% en los procesos de registro y causación.

La compañía cerró el trimestre con 1.318 empresas activas. Este dato es muy importante porque muestra la profundidad de la operación y el tamaño del reto. No estamos construyendo un software usado de manera superficial por pocos clientes. Estamos operando procesos reales para una base amplia de empresas, con obligaciones, documentos, nóminas, impuestos, conciliaciones y cierres. Esa base de clientes es una ventaja competitiva, pero también exige que la operación sea cada vez más automática, observable y controlada.

En términos comerciales y de ingresos futuros, el backlog operativo llegó a \$1.450 millones. La venta en backlog para 2026 es de \$1.300 millones y la venta total esperada para el año, considerando operaciones andando y ejecución al trimestre, es de \$2.100 millones. Este número debe leerse con franqueza. Está por debajo de la ambición que teníamos cuando cerramos 2025, pero sigue representando una base relevante sobre la cual construir. La prioridad ahora no es perseguir crecimiento a cualquier costo, sino asegurar que esa venta se ejecute con calidad, que la operación no se rompa y que el gasto se ajuste a una estructura sostenible.

Producto: la IA como motor operativo

Durante el trimestre enfocamos al equipo, con el acompañamiento de la junta directiva, en usar inteligencia artificial como motor fundamental del producto. Este enfoque no es una declaración abstracta. Se materializó en decisiones técnicas y operativas concretas que buscan resolver los cuellos de botella que identificamos durante 2025.

El avance más importante fue la solución multiagente de causación para los rechazos de auditoría. Este era exactamente el frente que habíamos prometido en Q3 2025: entregar a un asistente de IA el conocimiento de la historia del cliente para causar las transacciones que inicialmente no superaban las auditorías. En ese momento dijimos que el propósito era disminuir a 1% los documentos que requieren intervención humana y que esperábamos tenerlo operativo al cierre del primer trimestre de 2026. Durante Q1 dimos un paso material en esa dirección.

La solución que construimos cubre todo el flujo de rechazo de auditoría y lo lleva nuevamente a causación. Cuando la auditora no causa, el caso ya no queda simplemente como excepción para intervención humana. El flujo orquestado identifica el problema, consulta contexto, revisa historia, analiza reglas, propone correcciones y promueve nuevamente una versión a auditoría. Esto transforma la naturaleza del proceso. Antes, un rechazo era una tarea manual pendiente. Ahora, un rechazo se convierte en una oportunidad para que agentes especializados interpreten el caso, lo resuelvan y alimenten el sistema con más aprendizaje operativo.

Este cambio es fundamental porque ataca el corazón del problema de escala. Mientras el 20% o el 30% de los casos requieran intervención humana, cada incremento de volumen presiona al equipo operativo de manera significativa. Si logramos que los agentes resuelvan la mayoría de esos rechazos con calidad, el crecimiento deja de traducirse linealmente en más personas. Ese es el punto de inflexión que buscamos.

En concordancia con este flujo de causación, rediseñamos y pusimos en marcha una nueva versión de clasificación mucho más poderosa e informada. Esta nueva versión aprovecha modelos más recientes y registros históricos en vivo para generar propuestas de causación. En la práctica, estamos construyendo un clasificador que piensa para registrar. No se limita a identificar un tipo de documento: usa información particular del contexto, compara contra comportamiento histórico, aplica reglas y propone decisiones contables más precisas.

Este aprendizaje también nos ha llevado a reconocer que no todas las soluciones deben ser universales. En algunos casos, especialmente en clientes con operación particular, volumen alto y reglas específicas, la parametrización contextual es extraordinariamente efectiva. Los sándwich Qbanos es un ejemplo. Durante el trimestre registramos más de 50 mil movimientos para este cliente, usando un enfoque cada vez más apoyado en reglas, contexto y automatización. No es una estrategia para todos los clientes, pero sí una herramienta poderosa para casos hiperparticulares donde el volumen justifica construir inteligencia específica.

También completamos avances relevantes en infraestructura. Con apoyo de AWS y su partner Binbash, estudiamos ineficiencias, mejoramos proxys y logramos una infraestructura que escala de forma mucho más eficiente frente al nuevo volumen de información. Este trabajo es crítico porque la IA no solo exige mejores modelos; exige una arquitectura capaz de procesar más documentos, consultas, auditorías y operaciones sin trasladar el cuello de botella a costos de infraestructura o desempeño. La optimización nos debe permitir liberar recursos para ampliar cobertura de tareas con IA.

En nómina seguimos avanzando en un asistente que nos permita abrir la caja negra de la parametrización. La nómina ha sido históricamente uno de los frentes más complejos para escalar. Cada empresa y cada BPO trae particularidades, reglas, novedades, turnos, excepciones y criterios que presionan al equipo. Si logramos que el asistente capture ese conocimiento y lo convierta en reglas, parametrización y auditoría automática, podremos automatizar de forma creciente la liquidación, el registro y la auditoría de nóminas. El agente ya existe y está en etapa temprana. Esperamos que durante el segundo trimestre el avance sea significativo y que al cierre del año las nóminas puedan hacerse 98% de manera automática.

Otro avance relevante fue Numi, el agente que venimos entrenando para acompañar procesos críticos del equipo: revisar notas contables, crear registros masivos no estructurados enviados por clientes, validar información para historias, hacer análisis de nóminas y apoyar tareas operativas que antes dependían de trabajo manual disperso. Numi se está convirtiendo en una herramienta poderosa porque no solo acelera tareas: también permite trabajar con más observabilidad. Queremos seguir agregándole capacidades como conexión a Odoo, creación de registros, auditorías, conciliaciones y apoyo en cierres de impuestos.

Finalmente, avanzamos en una herramienta para producir estados financieros de clientes con mayor eficacia. Este frente ya había aparecido en Q3 2025, cuando entregamos por primera vez estados financieros preparados por

Numera con una herramienta automática y logramos reducir en 50% el tiempo de creación. En Q1 2026 continuamos ese camino. La meta es que los estados financieros puedan estar cada vez más cerca de generarse en pocos clics, con mejor estructura, mejores notas y mayor calidad que los procesos análogos tradicionales.

El cambio de paradigma

El mundo está cambiando rápido. En los últimos años, los modelos de inteligencia artificial pasaron de ser asistentes útiles para tareas puntuales a sistemas capaces de entender instrucciones complejas, usar herramientas, trabajar con contexto, ejecutar pasos encadenados y operar flujos completos. Para Numera, esto es determinante. Nuestro problema no es solo clasificar documentos. Nuestro problema es entender contexto, aplicar reglas, auditar excepciones, comunicarnos con clientes, cerrar obligaciones y producir información financiera confiable.

Hasta hace poco, muchas de estas tareas parecían imposibles de automatizar completamente. No porque fueran intelectualmente inalcanzables, sino porque exigían contexto, criterio, memoria operativa y coordinación entre herramientas. Ese límite se está moviendo. Hoy tenemos modelos y agentes que pueden analizar un caso, revisar información histórica, identificar una regla, proponer una acción, ejecutarla con herramientas y dejar trazabilidad. Esto no elimina la necesidad de control humano; al contrario, exige mejores sistemas de supervisión. Pero sí cambia radicalmente qué parte del trabajo debe hacer una persona y qué parte puede absorber el software.

La tesis que guió nuestras decisiones durante el trimestre puede resumirse así: la IA pone la inteligencia; los humanos debemos poner la agencia. La inteligencia —analizar, redactar, clasificar, proponer, programar, revisar información— está cada vez más disponible. Lo escaso es la agencia: entender qué problema importa, asumir responsabilidad por el resultado, diseñar el sistema, exigir calidad, cerrar ciclos y mejorar el proceso. La organización que necesitamos debe construirse alrededor de esa idea.

Este cambio también responde al entorno competitivo. Ya aparecen competidores con promesas similares a la nuestra. Esto valida el mercado, pero aumenta la urgencia. Durante años, una de nuestras ventajas fue tener un equipo técnico capaz de construir producto más rápido y más barato que otros jugadores. En un mundo donde la IA permite desarrollar software más rápido, esa ventaja puede erosionarse si no aceleramos. La nueva ventaja no estará solo en escribir código. Estará en conocer profundamente el problema contable y operativo, tener datos reales, diseñar agentes confiables, integrarlos a procesos productivos y operar con calidad.

Hay otra discusión estratégica en el mercado. Algunas start-ups creen que la contabilidad no se puede automatizar de punta a punta y que el camino consiste en construir herramientas para que equipos humanos sean más eficientes. Nosotros respetamos esa visión, pero nuestra convicción es distinta. Creemos que una parte creciente del trabajo contable, operativo y de cumplimiento sí puede ser absorbida por agentes bien diseñados, con reglas, auditoría, trazabilidad y supervisión. No creemos en automatización ciega. Creemos en automatización con control.

Equipo y operación

Sin duda, este fue el trimestre más difícil en materia de equipo. La transformación tecnológica y operativa que estamos impulsando exige un cambio profundo en la forma de trabajar. Ya no basta con ejecutar tareas. Necesitamos personas que se adueñen de problemas, usen IA para multiplicar su capacidad y conviertan soluciones en sistemas.

El equipo —tanto de desarrollo como de operaciones y backoffice— no ha logrado internalizar esta realidad con la velocidad que necesitamos. Por eso tomamos decisiones difíciles. Empezamos por dejar ir a ingenieros que no lograron entender qué estamos construyendo, cómo debemos construirlo y cómo usar la IA para escribir código y avanzar más rápido. Hoy el equipo técnico está reducido a 7 personas. Más allá del número actual y de cuántos seremos en el futuro, la estrategia es clara: los ingenieros deben adueñarse de problemas y resolverlos con agentes, no limitarse a escribir manualmente cada línea de código.

Juan Pablo Peña seguirá liberando producto, pero esperamos que una parte creciente de su tiempo —y progresivamente del resto del equipo— esté dedicada a revisar, orientar y mejorar soluciones construidas por agentes. Este cambio no será inmediato. Implica aprender a trabajar de otra manera. Pero estamos convencidos de que ese es el camino.

El equipo de backoffice también sintió con fuerza la presión del trimestre. Venimos de un 2025 con muchos proyectos grandes y exigentes; varios todavía no se habían cerrado completamente. A eso se sumó la presión de usar IA, confiar en ella y cambiar la forma de operar. La moral se vio golpeada. Es importante decirlo con claridad: la cultura de avanzar y resolver sigue viva, pero está desgastada.

Tatiana, quien nos acompañó como líder de operaciones y después de backoffice, presentó su renuncia y trabajó hasta el 31 de marzo. A partir de ahora asumiré directamente el liderazgo de operaciones y backoffice. Esta decisión busca acercar la dirección de la compañía al corazón de la operación

durante un periodo crítico. Necesitamos que producto, servicio, caja y equipo estén conectados con la realidad diaria de registro, causación, parametrización, nómina, cierres y cumplimiento.

Con los cambios recientes encontramos oportunidades para hacer el proceso más eficiente. También identificamos cargos y márgenes de seguridad que el producto empieza a reemplazar. En consecuencia, redujimos el equipo de operaciones al mínimo viable. Esta no es una decisión tomada únicamente desde la caja. Es una decisión estratégica sobre la forma que debe tener Numera: una compañía más liviana, más automatizada, más controlada y menos dependiente de intervención manual.

El reto cultural es grande. Pedirle al equipo que entregue más rápido, con más responsabilidad, usando herramientas nuevas y bajo presión financiera afecta la moral. No debemos desconocerlo. Pero tampoco podemos responder manteniendo estructuras que el producto ya puede empezar a reemplazar. Nuestra obligación es sostener la exigencia sin romper el tejido humano que nos ha permitido llegar hasta aquí.

En este proceso, la junta ha sido un apoyo importante. Hemos trabajado bien, con reuniones serias y discusiones francas sobre los caminos que debemos perseguir. El acompañamiento de Carlos, en particular, ha sido decisivo para completar el proceso de revisión estratégica del trimestre.

Comercial, backlog y caja

No logramos la meta comercial que nos habíamos propuesto. Aunque recibimos muchas propuestas y vimos oportunidades de mercado de manera constante, no concretamos los cierres que esperábamos. Parte del foco estuvo en cerrar proyectos iniciados en 2025 y en estabilizar una operación que había crecido muy rápido. Aun así, el diagnóstico de mercado sigue siendo positivo. La necesidad que atendemos sigue intacta: las empresas siguen buscando formas de optimizar procesos contables, financieros, tributarios y de backoffice sin perder calidad.

La compañía cerró el trimestre con \$1.450 millones de backlog operativo. La venta en backlog para 2026 es de \$1.300 millones y la venta total esperada, considerando operaciones andando y ejecución al trimestre, es de \$2.100 millones. Estos números muestran que hay una base relevante sobre la cual trabajar, pero también nos obligan a ajustar expectativas y operar con disciplina. El objetivo no puede ser vender más si la operación no está lista para absorber más clientes con calidad y margen.

La caja se vio afectada por la disminución del recaudo esperado, la caída de ventas frente al plan y la ausencia de algunos ingresos que esperábamos recibir durante el trimestre. Además, algunos clientes sintieron con fuerza el inicio del año, lo que también impactó la dinámica de pagos. Nuestro socio Grupo Gia nos apoyó con caja y en abril la situación ha empezado a normalizarse. Agradecemos ese apoyo, pero tomamos el mensaje de fondo: no podemos depender de financiación temporal para sostener una estructura que todavía no se ajusta plenamente a la nueva realidad operativa.

El plan que estamos construyendo apunta a reducir el gasto a niveles similares a los del año pasado, alrededor de \$2.200 millones en la operación, con una facturación cercana a la del año anterior. El objetivo es alcanzar el punto de equilibrio y cerrar el año generando caja. La reducción de gasto vendrá principalmente de bajar gasto de personal, capturar eficiencias operativas y generar algo más de ingresos sobre la base existente.

2026 no parece ser un año de crecimiento acelerado. Pero sí puede ser el año en que tomemos control absoluto de la operación. Si logramos estabilizar caja, reducir intervención humana, consolidar automatización y cerrar los cuellos de botella de parametrización, nómina, conciliación y causación, habremos construido una base mucho más confiable para volver a crecer.

Prioridades para Q2 2026

El segundo trimestre será especialmente retador. Mayo es el mes más complejo del año en términos de cumplimiento, y nuestro plan es hacer seguimiento a más de 600 obligaciones solo entre abril y mayo. Este volumen exige concentración, disciplina y una operación mucho más apoyada en IA. Las prioridades son claras.

Primero, ejecutar el calendario de cumplimiento sin perder control. La automatización debe ayudarnos a monitorear obligaciones, anticipar riesgos, priorizar excepciones y reducir carga manual.

Segundo, profundizar la solución multiagente de causación. Necesitamos seguir reduciendo los casos en los que la auditora no causa, mejorar la calidad de las respuestas de agentes y cerrar el ciclo entre clasificación, reglas, auditoría y registro.

Tercero, avanzar significativamente en nómina. El asistente de parametrización debe pasar de etapa temprana a una herramienta más confiable y repetible. Si logramos esto, reduciremos uno de los dolores más importantes para crecer con nuevas empresas y BPOs.

Cuarto, fortalecer Numi como herramienta transversal de operación. Queremos que Numi deje de ser solamente un asistente para tareas críticas y empiece a convertirse en una capa de orquestación operativa: revisar, crear, validar, auditar y conectar sistemas.

Quinto, proteger la caja. El crecimiento sin control operativo no nos sirve. El foco del trimestre será estabilizar la operación, disminuir gasto, mejorar recaudo y acercarnos al punto de equilibrio.

Indicadores clave del trimestre

Indicador	Q1 2026
Ingresos totales	\$774 millones
Crecimiento ingresos vs Q1 2025	19,2%
Resultado neto antes de impuestos	\$86 millones
Crecimiento resultado neto vs Q1 2025	122,5%
Documentos procesados en el trimestre	650 mil
Documentos medidos en flujo de registro/causación	185 mil
Procesamiento automático	89%
Casos sin intervención humana	70%
Casos con proceso humano	30%
Empresas activas	1.318
Backlog operativo	\$1.450 millones
Venta en backlog 2026	\$1.300 millones
Venta total esperada 2026	\$2.100 millones
Registros Qbanos	50 mil+
Obligaciones fiscales a monitorear abril-mayo	600+

Para terminar

Cerramos el trimestre con optimismo razonado. No fue un trimestre fácil. Nos exigió tomar decisiones duras sobre equipo, gasto, producto y foco. Nos mostró que la moral puede resentirse cuando la presión aumenta y cuando la compañía cambia más rápido que las personas. Nos recordó que la caja debe cuidarse con disciplina. Y nos confirmó que crecer sin control operativo puede generar más fragilidad que valor.

Pero también nos mostró que la tesis sigue viva. El producto que estamos construyendo está por delante de gran parte de la competencia. Nuestro entendimiento del problema es profundo. Tenemos una base de 1.318 empresas activas, volúmenes de documentos que confirman la escala del mercado, ingresos operacionales creciendo y una oportunidad clara para que la IA transforme la economía de la operación.

El mercado sigue allí, intacto, buscando soluciones para optimizar procesos sin perder calidad. Las empresas necesitan contabilidad, cumplimiento, nómina, conciliación e información financiera confiable. Lo que está cambiando es la forma de producir ese servicio. Nuestra convicción es que el futuro no será una operación humana con herramientas un poco mejores; será una operación diseñada alrededor de agentes, modelos, reglas, auditorías y humanos que ponen agencia.

No esperamos un año fácil. Esperamos un año decisivo.

Aunque 2026 no parece un año de crecimiento acelerado, sí puede ser el año en que tomemos control absoluto de la operación. Si cerramos el año con una estructura más liviana, una caja estabilizada, menor intervención humana, más automatización y un producto capaz de sostener calidad con escala, estaremos listos para volver a crecer sobre una base mucho más fuerte.

Vamos a competir para ganar. Y para ganar en este nuevo paradigma debemos movernos más rápido, con más foco y con más disciplina que nunca.

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 31 de marzo acumulado	2025	2026	Delta %	Ppto 2026	Delta %
Ingresos	649	774	19 %	930	83 %
Costo de operación	-174	-257	48 %	-261	98 %
Costo de infraestructura	-117	-133	14 %	-104	128 %
Costo de desarrollo	-167	-161	-4 %	-174	93 %
Gastos de administración	-153	-122	-20 %	-101	121 %
Gastos de ventas	-14	-15	7 %	-19	79 %
Flujo liquido*	-54	-171	317 %	232	-174 %
Burn rate en meses	-0,4	-1,0	271 %	1,3	-74 %
Utilidad antes de renta	38	86	226 %	271	32 %
Impuesto de renta	0	0		-89	0 %
Utilidad	38	86	-126 %	182	47 %

- * 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 incluye 400m de ingresos generados por la venta de Wise, tanto en presupuesto como en ejecución del año. Se completa el proceso.
- * El crecimiento del equipo de operaciones y backoffice aunque esperado, no esta alineado con el resultado de ventas. La administración ha empezado un proceso de ajuste detallado en el informe y que estima una disminución del rubro para tener una ejecución cercana a 2025. Se espera un ahorro de este rubro respecto del presupuesto de 20% respecto del presupuesto anual.
- * Los costos de infraestructura se ejecutaron por encima de lo esperado en virtud del uso intensivo de IA que ha representado al corte del periodo por 19 millones. Se espera una sobre ejecución de este rubro entre 15 y 20% para final de año.
- * El gasto de administración disminuyo un 20% respecto de año anterior pero se ejecuto en 21% por encima del presupuesto, la principal razón de este resultado es el castigo de cartera que no se va a recoger por diferentes razones por 15 millones