

Segundo trimestre de 2026

Productividad antes que tamaño

Terminó el segundo trimestre de 2026 y quiero empezar reconociendo que fue uno de los periodos más duros que hemos vivido como compañía. Lo fue por la carga operativa, por la presión sobre el equipo, por los cambios internos que venimos ejecutando, por la caja, por las afectaciones externas de la DIAN y por la exigencia de sostener el servicio mientras transformamos la forma como Numera opera.

El mensaje central de este informe, sin embargo, no es de retroceso. Es de confianza construida. No una confianza ingenua, sino una confianza que surge del tiempo que llevamos resolviendo este problema, de los más de seis años de aprendizaje acumulado, de la escala que ya alcanzamos, de los avances del producto y de la evidencia de que los agentes empiezan a absorber trabajo real del backoffice.

En 2025 demostramos que había mercado, volumen y capacidad operativa. Pasamos de gestionar cerca de 500 mil documentos al año a más de 3 millones de documentos gestionados, validando la escala del modelo y la necesidad real de automatizar procesos contables y de cumplimiento. También cerramos el año con ingresos operacionales de \$2.132 millones, creciendo 83% frente a 2024, y con una pérdida neta sustancialmente menor que la del año anterior.

En Q1 2026 el foco cambió: dejamos de mirar la IA como una funcionalidad adicional y empezamos a verla como el motor operativo de la compañía. Q2 confirma esa tesis. El trimestre no fue fácil, pero nos obligó a operar bajo presión, sostener el servicio y avanzar en producto al mismo tiempo. La diferencia es que hoy no enfrentamos la dificultad solo con esfuerzo humano; la enfrentamos con producto, automatización, agentes, métricas y un equipo que está cambiando su forma de trabajar.

El trimestre operativo

Desde la operación, el trimestre estuvo marcado por tres hechos: cumplimiento, presión del equipo y disrupciones externas. Primero, logramos pasar la temporada más compleja del año. Rentas, medios magnéticos e impuestos de mayo exigieron una concentración intensa del equipo. El balance operativo, aunque no exento de esfuerzo y desgaste, es positivo: se gestionaron cerca de 800 responsabilidades e impuestos y se identificó un solo un par de errores asociado a medios magnéticos.

Segundo, la moral del equipo quedó golpeada. La presión operativa fue alta y se combinó con la salida de compañeros en operaciones, desarrollo y procesos. Cerramos junio de 2026 con 31 personas en plantilla, frente a 37 personas en el mismo periodo de 2025. En desarrollo, el equipo pasó de 10 personas al inicio del trimestre a 7 al cierre. Estos cambios no fueron fáciles, pero responden a una decisión estratégica: Numera no puede depender de agregar personas en la misma proporción en que crecen clientes, documentos y obligaciones.

Tercero, la DIAN generó una afectación relevante. Desde junio, durante aproximadamente seis semanas, los cambios y controles del sistema de la DIAN han venido atascando robots, sacándonos del sistema y dejando múltiples plataformas desconectadas. El impacto fue amplio: estimamos que afectó al 95% de nuestros clientes. Esta situación generó un retraso aproximado de 150 mil documentos y obligó al equipo a dedicar energía a resolver contingencias externas que no estaban en el plan.

Este punto muestra una vulnerabilidad estructural del modelo actual: cuando dependemos de portales públicos inestables o con controles cambiantes, la automatización basada en robots enfrenta límites. Por eso seguimos avanzando hacia conexiones más robustas, APIs, integraciones directas, fuentes alternativas de información y mecanismos de resiliencia operativa.

Escala documental y automatización

En escala documental, Q2 2026 confirma que Numera ya opera en una dimensión muy superior a la de años anteriores. Durante el trimestre recibimos 810 mil documentos. Este dato muestra que el volumen de entrada se mantiene en niveles altos y que la operación sigue enfrentando una presión documental muy superior a la que tenía antes de 2025.

En el trimestre, 183 mil documentos fueron homologados o procesados hacia Odoo u otros sistemas. Este dato es especialmente importante porque se acerca más al trabajo operativo efectivo: no basta con recibir documentos; el

reto es transformarlos en información útil, homologada, registrada, auditable y disponible en el sistema contable u operativo correspondiente.

El dato más fuerte del trimestre es la automatización de causación: 96% de las causaciones se realizaron sin intervención humana. Esta cifra cambia la lectura del trimestre. A pesar de la presión operativa, la reducción de plantilla y la contingencia de la DIAN, el producto empieza a absorber una parte creciente del trabajo que antes dependía de personas.

Producto: convertir presión en automatización

A pesar de la dureza del trimestre, el avance de producto fue significativo. Y este es, probablemente, el mensaje más importante para los accionistas: el esfuerzo no se está yendo únicamente a sostener la operación; se está convirtiendo en producto.

El avance más relevante fue la consolidación del agente de causación. Esta solución ya opera en prácticamente todo el backoffice, cubriendo aproximadamente 98% de los clientes. Durante el trimestre, el agente intervino más de 17 mil casos y resolvió 12 mil. Esto equivale a una tasa de resolución cercana al 70,6% sobre los casos intervenidos.

Este dato es central. Ya no estamos hablando de una promesa conceptual ni de una prueba aislada. Estamos hablando de un agente operando sobre casos reales, en clientes reales, dentro del flujo productivo de backoffice. Cuando la auditoría rechaza una causación, el sistema puede revisar contexto, historia del cliente, reglas, patrones y errores posibles para volver a proponer una causación. Esto transforma el rechazo de auditoría de una tarea humana pendiente en un flujo de resolución asistido por agentes.

En nómina también avanzamos, aunque todavía en versiones beta. Este frente sigue siendo complejo, pero el inicio del agente de nómina es un paso importante para abrir la caja negra de la parametrización y empezar a convertir conocimiento operativo en producto.

También avanzamos en el agente de captura de información y carga de bancos. Este frente es estratégico porque la conciliación sigue siendo uno de los procesos menos automatizados de nuestro ciclo operativo. Capturar información, interpretar documentos, cargar bancos y preparar datos para conciliación debe convertirse en un flujo cada vez menos dependiente de intervención manual.

Un avance relevante del trimestre fue la conexión y generación de inteligencia con pasarelas y bancos mediante APIs. Esto apunta directamente al problema estructural de depender de archivos, portales, descargas manuales o robots frágiles. Mientras más información llegue a Numera por integraciones directas, mayor será nuestra capacidad de automatizar registro, conciliación, control de pagos, cartera, recaudo y trazabilidad financiera.

También concretamos la primera conexión a SAP. Este hito abre una frontera distinta para Numera: nos permite empezar a participar en entornos corporativos más complejos, donde podemos aportar automatización, captura, validación, auditoría y procesos inteligentes sin necesariamente reemplazar el ERP principal del cliente.

En paralelo, acompañamos implementaciones de Odoo con POS, inventarios, compras, manufactura y otros módulos operativos. También mantuvimos la conexión con las nuevas versiones 19 y 19.1. Este trabajo es menos visible en el discurso de IA, pero es muy importante para la estrategia: Numera no solo automatiza registros contables; Numera está aprendiendo a operar sobre procesos empresariales completos.

IA, agentes y cambio cultural

Uno de los avances más importantes del trimestre no está solamente en el producto, sino en la forma de trabajo. El cambio cultural hacia IA y agentes ya es una realidad dentro de Numera. El equipo empieza a trabajar de manera distinta: no solo ejecutando tareas, sino diseñando flujos, revisando resultados de agentes, corrigiendo sistemas, acumulando conocimiento operativo y convirtiendo excepciones en producto.

Hermes es una pieza de ese cambio. En desarrollo, el uso de IA, agentes y Hermes empieza a modificar la forma como se construyen soluciones: el equipo debe pasar de escribir manualmente cada parte del producto a definir problemas, orientar agentes, revisar calidad, integrar resultados y liberar con mayor velocidad. Esperamos que durante el tercer trimestre esta forma de trabajo nos permita ganar 50% de productividad en desarrollo.

Esta meta no es solamente técnica. Es cultural. Significa que el equipo debe aprender a medir su trabajo por problemas resueltos, flujos automatizados, reducción de intervención humana y velocidad de entrega, no únicamente por esfuerzo individual. La IA pone cada vez más inteligencia disponible; las personas deben poner agencia, criterio, responsabilidad y capacidad de cerrar ciclos.

Tecnología y servicio: no más gente, mejor producto

El cambio de fondo que estamos haciendo es pasar de una compañía que resuelve crecimiento agregando esfuerzo humano a una compañía que resuelve crecimiento agregando producto. Esto no significa que las personas dejen de ser importantes. Significa que su rol cambia. Las personas no deben ser el mecanismo primario para absorber volumen. Deben ser quienes diseñan, supervisan, corrigen, parametrizan, explican y responden por sistemas cada vez más automáticos.

La escala documental ya no es la única métrica. La nueva métrica es cuánta operación real puede absorber el sistema sin aumentar personas proporcionalmente. En Q2 2026 vemos señales importantes: 810 mil documentos recibidos, 183 mil documentos homologados o procesados hacia sistemas, 96% de causaciones sin intervención humana, 98% de clientes de backoffice cubiertos por el agente de causación y una plantilla total menor que la del mismo periodo del año anterior.

Estos datos muestran que el cambio empieza a producir resultados. Todavía falta convertir esa productividad en caja y utilidad, pero la dirección es correcta: más operación absorbida por producto, menos dependencia de personas y mayor capacidad de escalar sin aumentar estructura en la misma proporción.

Caja y desempeño financiero

La caja sufrió durante el trimestre, aun con un buen recaudo. El recaudo fue de \$566 millones, frente a \$346 millones en el mismo periodo del año pasado. Esto representa un crecimiento de 63,6%. Sin embargo, el recaudo estuvo por debajo de lo presupuestado. Para el periodo esperábamos aproximadamente \$700 millones, por lo que la ejecución fue cercana al 80,9% del presupuesto.

La cartera actual o backlog para el resto de año ascienden a aproximadamente \$900 millones. Este dato muestra que hay ingresos por ejecutar y cobrar, pero también refuerza la importancia de convertir operación en caja. El reto no es solo vender ni solo operar; es cerrar el ciclo completo: vender, implementar, operar, facturar, recaudar y hacerlo con una estructura cada vez más liviana.

En ventas e ingresos, el acumulado llegó a \$1.210 millones frente a \$1.122 millones del mismo periodo del año anterior. Es un crecimiento de 7,9%, moderado y por debajo de la expectativa que quisiéramos tener. El trimestre estuvo afectado por el entorno: mundial de futbol, elecciones en Colombia y

una dinámica comercial más lenta. Aun así, se mantuvo crecimiento frente al año anterior.

En utilidades, el resultado fue más difícil. Pasamos de una pérdida de \$74 millones a una pérdida de \$58 millones; es decir, perdimos \$16 millones menos en 2026 que en el mismo periodo de 2025. Este dato debe leerse con seriedad. La compañía crece, recauda más y avanza en producto, pero todavía no captura de forma suficiente la eficiencia en el resultado final. Esa es la tarea central para el segundo semestre: convertir automatización en margen.

Equipo: una organización en transición

La salida de compañeros y los cambios en operaciones, desarrollo y apoyo a procesos hicieron que el trimestre se viviera con especial dureza desde adentro. El equipo tuvo que sostener la temporada más exigente del año mientras se reorganizaban responsabilidades y se empujaban nuevos productos.

La plantilla total cerró junio de 2026 en 31 personas, frente a 37 personas en junio de 2025. En desarrollo, pasamos de 10 personas al inicio del trimestre a 7 al cierre. Esta reducción ocurre al mismo tiempo que recibimos 810 mil documentos, gestionamos 800 responsabilidades e impuestos, mantenemos la operación de backoffice y avanzamos en agentes, APIs, bancos, pasarelas, SAP y Odoo.

Esto afecta la moral, pero también confirma la razón del cambio. Numera no puede construir su futuro sobre la lógica de que cada nuevo cliente exige más personas en la misma proporción. Ese modelo no escala, no protege margen y no crea la ventaja competitiva que buscamos.

La nueva organización debe estar más enfocada en producto. Desarrollo no puede ser únicamente un equipo que escribe código; debe ser un equipo que resuelve problemas operativos con agentes, automatización e integraciones. Operaciones no puede ser únicamente un equipo que ejecuta tareas; debe convertirse en un equipo que entrena, supervisa y mejora sistemas. Backoffice no puede depender de heroísmo en cada pico de cumplimiento; debe apoyarse en flujos, controles, auditorías y herramientas que reduzcan carga manual.

Qué aprendimos en el trimestre

- La operación puede sostener picos complejos, pero no debe depender indefinidamente de jornadas extremas y esfuerzo extraordinario.

- La DIAN sigue siendo un punto de vulnerabilidad. La afectación al 95% de clientes y el retraso estimado de 150 mil documentos confirman la importancia de APIs, integraciones y fuentes alternativas.
- La IA produce resultados concretos cuando se integra al flujo operativo completo. El agente de causación es valioso porque convierte rechazos de auditoría en casos resolubles por sistema.
- El crecimiento debe medirse por productividad, no solo por ventas. La reducción de plantilla, combinada con 810 mil documentos recibidos, 800 responsabilidades gestionadas y 96% de causaciones sin intervención humana, muestra señales claras de esa transición.
- El cambio cultural ya empezó. Hermes, los agentes y el uso de IA en desarrollo deben traducirse en velocidad, calidad y una meta concreta de 50% más productividad en Q3. 500% en 2027.
- El equipo necesita claridad, foco y cuidado. La transformación no puede depender solo de presión; necesita mejores herramientas, prioridades claras y responsabilidad humana sobre sistemas.

Prioridades para el segundo semestre

- Estabilizar la operación después del pico de cumplimiento y convertir los aprendizajes de renta, medios e impuestos en producto, controles y procesos repetibles y automáticos.
- Consolidar el agente de causación como pieza central del registro, midiendo casos resueltos, calidad, reducción de intervención humana y disminución de reproceso.
- Avanzar en nómina desde beta hacia una versión más confiable y repetible gestionada con agentes de punta a punta.
- Profundizar integraciones con bancos, pasarelas y sistemas externos. La conexión con SAP, las APIs bancarias y las pasarelas deben convertirse en ventaja de captura y automatización.
- Mantener el foco en Odoo como plataforma operativa, ampliando capacidad hacia POS, inventarios, compras, manufactura y versiones nuevas.
- Proteger caja y margen. La disciplina de gasto, la reducción de intervención humana y la productividad del equipo deben traducirse en resultados financieros.
- Acelerar el cambio cultural en desarrollo con IA, agentes y Hermes, buscando 50% más productividad en Q3.
- Cuidar el equipo: foco, mejores herramientas, claridad de prioridades y una cultura donde la IA no reemplaza la responsabilidad humana, sino que cambia dónde se crea valor.
- Desarrollo debe hacerse con agentes, debemos crear la infraestructura y lógica para que a través de agentes se diseñe, escriba, se reciba feedback, se revise y se mezclen las nuevas funcionalidades con supervisión humana, no esfuerzo.

Para terminar

Q2 2026 fue un trimestre duro. Desde adentro se sintió como un periodo de mucha presión, mucha carga y muchos cambios al mismo tiempo. Pasamos la temporada de cumplimiento con errores menores, pero con un equipo cansado. Recaudamos mejor que el año pasado, pero por debajo del presupuesto. Vendimos más que en el mismo periodo de 2025, pero no logramos el punto de equilibrio. Avanzamos en producto, pero todavía no capturamos completamente ese avance en margen y tranquilidad operativa.

Aun así, salimos del trimestre con más evidencia de que el camino es correcto. Recibimos 810 mil documentos. Homologamos o procesamos 183 mil documentos hacia Odoo u otros sistemas. Gestionamos 800 responsabilidades e impuestos con una sola obligación con error identificado. El agente de causación intervino más de 17 mil casos, resolvió 12 mil y ya cubre 98% de los clientes de backoffice. Logramos 96% de causaciones sin intervención humana. Todo esto con una plantilla de 31 personas, menor que la de hace un año, y con un equipo de desarrollo más pequeño que al inicio del trimestre.

El valor de Numera no está en tener más personas haciendo contabilidad, sino en demostrar que el conocimiento contable puede convertirse en producto, agentes y procesos escalables. No estamos construyendo una firma de servicios tradicional con mejores herramientas. Estamos construyendo una compañía de producto que presta servicios contables y administrativos con una estructura tecnológica cada vez más poderosa.

El segundo semestre será decisivo. Debemos convertir el esfuerzo del trimestre en control, el producto en productividad, la automatización en caja y la presión del equipo en una forma de operar más sostenible. El cambio cultural con IA y agentes ya empezó; ahora debemos convertirlo en una ventaja medible. La meta de 50% más productividad en desarrollo durante Q3 es una señal de esa ambición. El mensaje principal para los accionistas es este: el trimestre fue difícil, pero los cambios empiezan a mostrar resultados. Tenemos más tiempo acumulado resolviendo este problema, más producto, más datos, más automatización y más claridad que en cualquier momento anterior. Esa es la fuente de nuestra confianza.

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 30 de junio acumulado	2025	2026	Delta %	Ppto 2026	Delta %
Ingresos	1.122	1.210	8 %	1.405	86 %
Costo de operación	-377	-528	40 %	-524	101 %
Costo de infraestructura	-209	-232	11 %	-208	112 %
Costo de desarrollo	-322	-322	0 %	-348	93 %
Gastos de administración	-246	-164	-33 %	-191	86 %
Gastos de ventas	-14	-23	64 %	-39	59 %
Flujo liquido*	-316	-220	70 %	374	-159 %
Burn rate en meses	-2,1	-1,3	60 %	2,1	-59 %
Utilidad antes de renta	-32	-59	-184 %	95	-62 %
Impuesto de renta	-42	0		-31	0 %
Utilidad	-74	-59	20 %	64	-92 %

- * 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 5 para final de año incluyendo acá la nueva realidad de consumo de IA y de dolor.
- * El gasto de administración disminuyo un 33% respecto de año anterior el objetivo es mantener los gastos en cintura pero retomar el crecimiento por encima de 20% respecto del año anterior.

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 30 de junio trimestres 2	2025	2026	Delta %	Ppto 2026	Delta %
Ingresos	473	436	-8 %	475	92 %
Costo de operación	-203	-223	10 %	-261	85 %
Costo de infraestructura	-95	-97	2 %	-104	93 %
Costo de desarrollo	-155	-166	7 %	-174	95 %
Gastos de administración	-78	-83	6 %	-90	92 %
Gastos de ventas	-11	-7	-36 %	-20	35 %
Flujo liquido*	-316	-220	70 %	374	-159 %
Burn rate en meses	-2,1	-1,3	60 %	2,1	-59 %
Utilidad antes de renta	-58	-140	241 %	-174	80 %
Impuesto de renta	-42	0		57	0 %
Utilidad	-100	-140	-40 %	-117	120 %

- * 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 estuvo muy afectado por la reestructuración que se ejecutó en el trimestre y el efecto elecciones y mundial en el entorno de Numera.
- * Los costos siguen en una senda de ajuste para lograr mayor eficiencias, en el trimestre se empiezan a ver los resultados de la reestructuración que se verán completamente solo en segundo semestre.
- * El efecto del USD empieza a tener efecto en el costo de la organización.