

Memoria y Reseña informativa Ejercicio 2023

Correspondiente al ejercicio económico N° 27, iniciado en fecha 1º de enero de 2023 y finalizado el 31 de diciembre de 2023.

Índice

a) Mensaje del Presidente y consideraciones de la industria.....	2
b) Evolución del Negocio en el año 2023.....	3
1- Operaciones.....	3
2- Recursos Humanos.....	4
3- Tecnología.....	5
4- Finanzas.....	6
c) Expectativas 2024.....	9
d) Análisis de las operaciones y de los resultados económico-financieros del Grupo	9
1- SION S.A.....	9
2- Información Consolidada.....	10
e) Estados Contables al 31 de Diciembre de 2023.....	12

Mensaje del Presidente

El año 2023 marcó el despegue de la Compartición de Infraestructura como eje vector y visión común de la industria de telecomunicaciones a nivel global, proceso en el cual SION es un actor clave en el mercado latinoamericano. Este concepto trata de la compartición de las redes de telecomunicaciones entre varios operadores. Por ejemplo, una misma red de última milla en tecnología FTTH (fiber to the home) que conecta los hogares y empresas a Internet, puede ser utilizada por varios operadores para brindar su servicio, cuando antes cada operador tenía su propia red para su uso exclusivo. Aunque la metáfora sea curiosa, la industria se desarrolló históricamente bajo una dinámica donde cada “aerolínea” (operador de telecomunicaciones) tenía su propio y exclusivo “aeropuerto” (infraestructura red de última milla), y así lo sigue siendo en la mayoría de los casos. Pero la evolución tecnológica, y la necesidad de las empresas de encontrar nuevos niveles de eficiencias en términos de inversión en CAPEX y gasto en OPEX llevó al sector en su conjunto a incorporar el concepto de que todas las “aerolíneas” puedan usar el “mismo aeropuerto”. Esto que se entiende así de simple, no lo fue durante décadas para una industria que en otro contexto podía darse el lujo de invertir con holgura y operar de una forma integrada verticalmente de manera exclusiva. La compartición de infraestructura es el nuevo norte, y los principales operadores del mundo lo están proclamando como una meta para la industria. Telefónica/Movistar es uno de los pioneros junto a SION en este modelo de operación, y para nosotros no es una declaración de futuro, sino una realidad, siendo nuestra operación la de más vanguardia de su tipo en Latinoamérica.

Así lo muestran los indicadores, donde en 2023 el crecimiento de clientes migrados de las redes de Telefónica/Movistar a SION fue significativo, aportando esto a nuestra operación un crecimiento considerable amén de los avatares de la macro economía.

En lo que se refiere a demanda de servicios en general, hemos seguido experimentando una demanda sostenida. Definitivamente la necesidad de Internet se encuadra dentro de las necesidades básicas de todo ciudadano, y nuestro posicionamiento y antecedentes en la industria nos tienen bien posicionados para aprovechar la demanda por este servicio.

En línea con el crecimiento en el área financiera de SION, emitimos en este ejercicio varias Obligaciones Negociables con un éxito significativo, siendo la ON12 una operación que recibió en ofertas el extraordinario número de 49 veces el capital requerido. Amén de algunas distorsiones del mercado financiero propias del momento macroeconómico, claramente SION ha recibido un fuerte respaldo del mercado financiero y una confirmación de que los resultados obtenidos, nuestro modelo de negocios, la visión de la compañía y el management de la misma son sólidos. Estos resultados extraordinarios en el mercado financiero acompañan por supuesto la performance general de nuestra operación.

Por otro lado, hemos iniciado el proceso con un organismo multilateral de crédito para expandir el financiamiento a través de instrumentos alternativos, encontrando interés y disposición en nuestro negocio. Al mismo tiempo, iniciamos la exploración de otros vehículos de financiamiento local como los fideicomisos de infraestructura. Nuestra estrategia de financiamiento fue siempre de diversificación, y continuamos en ese camino.

La macroeconomía fue desafiante en el 2023, pero una vez más la resiliencia de nuestra actividad se vio de manifiesto. Internet es definitivamente un servicio fundamental para la gente, para cada uno de nosotros. Amén de las serias dificultades económicas que atravesó el país en este periodo, hemos tenido una demanda sostenida en los diferentes servicios que ofrecemos, elemento que combinado con las destrezas de un equipo de gestión con experiencia y capacidad como el de Sion, han permitido no solo sortear uno de los momentos más complicados de la economía argentina en los últimos 20 años, sino también registrar una tasa de crecimiento

interesante. Las inversiones realizadas comienzan a rendir su fruto, y con ello desarrollaremos un proceso virtuoso de inversión y crecimiento en proceso de aceleración.

Cabe destacar también el acompañamiento de nuestros partners naturales en este avance, como Telefonica/Movistar, nuestros agentes financieros con los que operamos en el mercado de capitales haciendo la labor formidable, los profesionales externos que han aportado un gran valor en este período, como así también y especialmente el equipo de trabajo de Sion, nuestro capital humano, que una vez más demostró que está no sólo para enfrentar desafíos y salir airoso, sino también para abrazar el crecimiento y concretar la visión que venimos siguiendo y que nos tiene en esa senda de crecimiento. Nos apasiona conectar gente a Internet, cambiar realidades personales y transformar positivamente comunidades. Esa es la motivación que nos mueve día a día y que nos verá alcanzando nuevos logros en el 2024, año en el que se consolidarán varios de los procesos en marcha.

Aprovecho la oportunidad para reconocer el esfuerzo y acompañamiento de los antes nombrados, recordando siempre que el éxito que estamos experimentando no es un logro de unos pocos, sino de todos, los colaboradores directos de nuestra compañía y el importante ecosistema de partners que nos acompañan. Es decir, esto es una construcción colectiva. Muchas gracias a todos por compartir esta visión y confiar en todo lo bueno que seguiremos experimentando juntos.

Descripción de los acontecimientos y perspectivas por parte de cada una de las áreas de la compañía:

Operaciones

Durante el ejercicio 2023 nuestras ventas fueron según el segmento:

1. Mercado Residencial \$ 3.208,4 millones +IVA, lo que representa un crecimiento del 97% en este segmento.
2. Mercado Empresas \$ 191,3 millones +IVA, lo que representa un aumento del 25% respecto del año anterior.

Siendo el crecimiento total en ventas en el 2023 del 91% respecto del 2022. (Valores expresados en moneda histórica).

Durante 2023 se consolidaron las tendencias del año anterior respecto al comportamiento de la demanda de servicios residenciales y corporativos, aunque con una cierta desaceleración producto de la aceleración de la inflación y de la recesión, como consecuencia de una política económica expansionista de la base monetaria en pesos y por otro lado de las políticas económicas restrictivas de ingreso/egreso de divisas y bienes al país, que tuvieron un impacto en la postergación de ciertos gastos e inversiones inherentes a conectividad de varios clientes/empresas.

En el segmento residencial, se consolida la tendencia a la baja de los servicios basados en tecnologías obsoletas como el ADSL y se consolida la migración a nuevas tecnologías como GPON y/o FTTN, aplicando políticas de retención y upselling sobre la base de clientes, que mitigaron parcialmente los efectos de la competencia y de la alta inflación manifestada en el 2023, que para el segmento de Comunicaciones fue de 187% según el IPC del INDEC. El tráfico promedio en todas las redes troncales sigue manteniendo un incremento sostenido, como consecuencia de la mayor demanda de velocidades exigidas por los clientes. En las diferentes

plazas, hemos invertido fuertemente en infraestructura para así continuar fortaleciendo la calidad y disposición de nuestros servicios.

En el segmento empresas, a pesar de las complicaciones de las pymes de determinados segmentos de la economía, producto de, como se ha mencionado, las complicaciones de la macroeconomía, la Compañía llevó adelante acciones comerciales que redundaron en beneficios inmediatos: renovación y profesionalización del equipo de vendedores, incorporación de la figura del ingeniero de clientes, simplificación del portafolio de productos y servicios, migración casi completa de servicios on-net a servicios off-net para bajar costos operativos internos, entre otras acciones de marketing online para ganar mayor presencia en la web, las redes sociales y generar así nuevas ventas. Asimismo, procuramos mitigar los efectos de la competencia con una política de retención y upselling que permitieron mantener y mejorar los ARPU (valor factura promedio) de los productos y servicios.

Para el año 2024, SION prevé seguir incrementando sus apuestas en los mercados residenciales y corporativos, a través de acciones concretas que aumentarán el volumen de negocios de las alianzas con operadores del Interior y del AMBA y, a la vez, reforzarán el concepto de ser un proveedor integral de servicios de telecomunicaciones líder en el segmento pyme.

Finalmente, el Acuerdo firmado con Telefónica de Argentina S.A (hoy formalmente Telefónica Móviles Argentina SA o MOVISTAR) está marchando a pleno, con la implementación del proyecto en la ciudad de Comodoro Rivadavia, Rio Grande y Ushuaia. Se trabajó en el despliegue y migración de clientes de MOVISTAR a nuestras redes, alcanzando los hitos fijados en forma conjunta. A fin del 2023 se comenzó a percibir el efecto positivo de este proyecto, generándose un incremento de facturación del 1.753% respecto del año anterior. Lo que abre nuevas posibilidades a sumar más localidades al acuerdo con MOVISTAR durante el año 2024.

Finalmente, SION se encuentra en un proceso de negociaciones con proveedores de servicios de internet de diferentes áreas del país, a efectos de sumarlos a la dinámica de alianzas con operadores, para seguir avanzando con la estrategia de sumar más capilaridad y clientes en el Interior del Interior de nuestro extenso país.

Recursos Humanos

En continuidad al proceso de desarrollo de SION y las perspectivas para los próximos años, hemos concluido el proceso de formación anual de Equipo Equipado, para consolidar el trabajo de equipo de nuestros mandos medios y los puestos de base de toda la estructura de la organización.

En el 2023 continuamos con la adaptación a nuestra cultura y nuestros procesos, conjuntamente con la capacitación y desarrollo de nuestros talentos directivos, con el objeto de mejorar el tipo de liderazgo y la profesionalización de algunos puestos de trabajo, para fortalecer procesos y atender las implicancias que nuestro proceso de crecimiento está demandando en el futuro inmediato.

Incorporamos dos nuevos puestos a la estructura de SION, (Un Gerente de Alianzas Estratégicas y un Jefe de Proyectos), con objeto de profesionalizar aún más las áreas de tecnología y nuevos negocios de SION.

Simultáneamente, continuamos con el fortalecimiento de los cimientos de nuestra organización con talleres individuales de coaching a cada uno de nuestros mandos medios e hicimos hincapié

en procesos y objetivos individuales para acompañar el crecimiento y mejoras en los procesos existentes.

Continuamos trabajando en el acompañamiento de colaboradores frente a resolución de conflictos, manejo del estrés laboral, comunicación y el trabajo de equipos interáreas, para una mejor dinámica laboral en contexto de una modalidad 100% coworking. En consecuencia, nuestros colaboradores han logrado un mejor vínculo con sus compañeros de trabajo y un mayor equilibrio en su vida personal con la laboral logrando un mayor compromiso, dedicación y rendimiento laboral.

Hemos actualizado en todas las áreas de trabajo de SION, las descripciones de puestos, para que en el 2024 se puedan incorporar a la dinámica de trabajo puntos de encuentro entre colaboradores y mandos medios con objeto de fortalecer los vínculos y una mejor medición de resultados.

A nivel salarial continuamos trabajando con encuestas de mercado que nos permitieron compararnos con empresas de la misma índole y ubicación para poder hacer un análisis exhaustivo, logrando un equilibrio interno y externo de nuestros salarios generando más competitividad en el mercado de trabajo argentino.

Tecnología

El 2023 transitamos un año desafiante, debido al marco político y restricciones existentes que dificultaron las operaciones de comercio exterior. Estas restricciones se traducen en problemas en la provisión de los insumos necesarios para los desarrollos de los proyectos de expansión de Red y provisión de Servicios. Sin embargo, realizamos mejoras sobre nuestra red de transporte que une nuestras operaciones en el interior del país con nuestro centro de operaciones en el AMBA.

El centro de operaciones de Red se encuentra conectado a la cámara argentina que interconecta los operadores de conectividad a nivel nacional (Cabase) y nuestro backbone internacional que nos conecta con los principales nodos en el mundo, permitiendo la conectividad a internet de nuestros clientes.

Estas mejoras sobre la red de transporte nos permitieron optimizar el gasto de conectividad, reemplazando la contratación de tránsito IP en cada localidad por transporte a nuestro centro de distribución en el AMBA. A partir de este cambio, el volumen de tráfico cursado por la red de transporte desde inicio de 2023 a fin del mismo año se triplicó al igual que el tráfico en nuestro Backbone Internacional.

Durante 2023 desarrollamos mejoras sobre nuestros sistemas de monitoreo de red y servicios (Magnum y Grafana). Estas mejoras nos brindan mejores lecturas de los indicadores necesarios para la operación de la red y la gestión de reportes.

En relación con el despliegue de red al 2023, en la localidad de Comodoro Rivadavia en la provincia de Chubut, realizamos la instalación de más de 40.000 metros de fibra de distribución, más de 1.500 cajas de terminación óptica (CTO), y realizamos más de 11.000 conexiones físicas de cliente.

En la localidad de Río Gallegos, provincia de Santa Cruz realizamos la instalación de una red de fibra al Hogar, conocida como FTTH, esta red provee servicios de conectividad de banda ancha al barrio San Benito.

En la Provincia de Tierra del Fuego, en las localidades de Río Grande y Ushuaia realizamos migraciones de más de 8.000 clientes desde la vieja red ADSL a la red HFC permitiendo mejorar las velocidades de conexión.

Durante el 2024 esperamos continuar el desarrollo de nuestra red de transporte, así como también incorporar nuevas localidades en el desarrollo de redes de acceso.

Finanzas

El año 2023 en Argentina se caracterizó por la complejidad y el reparo de haber sido un año “electoral”.

El 13 de Agosto se llevaron a cabo las PASO, que arrojaron un virtual empate entre las tres principales fuerzas políticas.

En los días previos al 22 de Octubre se observó cierto grado de incertidumbre en los mercados respecto del resultado de las elecciones generales, que finalmente determinaron la victoria del oficialismo con 7 puntos porcentuales de ventaja, pero que no fueron suficientes para resultar electos para renovar el cargo por un nuevo período. Como consecuencia de esta indefinición de las elecciones generales, se intensificó el recelo respecto del futuro político de la Argentina, y como consecuencia los mercados se mantuvieron más conservadores.

El 19 de Noviembre se llevó a cabo la elección de segunda vuelta, en donde una fuerza política opositora nueva, con ideas liberales respecto al manejo de la macroeconomía venció por más de diez puntos porcentuales al oficialismo; agudizando el escenario de incertidumbre respecto de la gobernabilidad, con lo cual, el acceso a los mercados se vió más dificultoso.

El 10 de Diciembre asumió el nuevo presidente, e inmediatamente tomó algunas medidas que había prometido en campaña y otras deberían esperar un poco más.

En este contexto Argentina enfrentó diversos desafíos macroeconómicos y continuó lidiando con problemas persistentes que afectaron su estabilidad económica.

Un problema crónico que ha afectado la economía del país durante varios años, son los altos niveles de inflación. A pesar de los esfuerzos del gobierno por controlarla, la inflación fue del 211.4% interanual (10.4% en promedio mensual), notándose una aceleración a partir de Agosto lo que afectó el poder adquisitivo de los ciudadanos, las tasas de interés y la competitividad de las empresas.

La moneda argentina, experimentó una devaluación frente al dólar estadounidense bajo un esquema de “crawling peg” del 0.46% promedio diario, y a partir del 13 de Diciembre con la asunción del nuevo presidente, se produjo una devaluación del 118.27%, y un posterior “crawling peg” del 2% mensual. En función de esto, la devaluación total del año fue del 356.44% culminando el valor oficial del dólar en \$808,4833.

En cuanto a los dólares financieros, al finalizar las elecciones de Octubre mostraron una brecha con respecto al oficial superior al 200% y luego de la devaluación de diciembre, esta brecha se ubicó en niveles del 27%.

La volatilidad cambiaria dificultó la planificación económica y generó incertidumbre en los mercados.

La actividad económica durante 2023 cayó en un 4.47% y no alcanzó a todas las áreas por igual. Algunos sectores, como el agrícologanadero la pesca y la minería, mostraron cierta fortaleza, mientras que otros, como la industria manufacturera, la intermediación financiera, y los servicios de electricidad, gas y agua, y el comercio minorista enfrentaron dificultades.

El desempleo y la pobreza siguieron siendo problemas importantes en Argentina. La falta de empleo formal y la pérdida de poder adquisitivo afectaron a gran parte de la población, exacerbando la situación de vulnerabilidad social.

Argentina continuó negociando con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para reestructurar su deuda y obtener apoyo financiero. Las negociaciones fueron complejas y se convirtieron en un tema político y económico central, con implicaciones importantes para la estabilidad financiera del país.

El gobierno argentino implementó diversas medidas económicas para intentar abordar estos desafíos, incluyendo controles de precios, controles de cambios, restricciones para la importaciones, programas de ayuda social y políticas de estímulo económico.

Particularmente en lo que respecta a SION S.A., la demanda de los servicios de conexión a internet continuó sostenida en cumplimiento del acuerdo de traspaso de clientes de Telefónica de Argentina.

En lo relacionado con el área de Administración y Finanzas, continuamos trabajando en la mejora continua de los procesos de gestión, aplicando modificaciones en los reportes de los sistemas y en los procedimientos en los que interactuamos con nuestros partners comerciales, generando sinergias que nos permiten reducir los costos de administración y mejorar la eficiencia.

Asimismo se trabajó con el esquema de presupuesto “base cero”, con lo cual se procedió a revisar los diversos gastos y proveedores, a fin de eficientizar el gasto.

Debido a la evolución del proyecto con Telefónica de Argentina, fue necesario incrementar el endeudamiento de la compañía:

Con el sistema financiero local conseguimos aumentar nuestras líneas de crédito en los diversos productos que nos ofrecieron, basados en la favorable performance que demuestra la evolución de nuestros estados contables y los buenos antecedentes de cumplimiento en el mercado, siempre poniendo foco en la optimización del costo financiero de las operaciones

En el mercado de capitales, nos propusimos ser un actor más activo, referente de emisoras PyMEs, es por ello que hemos emitido 3 Series de Obligaciones Negociables PyME, todas con calificación “A-“ de Moodys

	SERIE X	SERIE XI	SERIE XII
Valor Nominal	\$ 547.000.000	\$ 1.000.000.000	UVA 4.000.000
Moneda	Pesos	Pesos	UVA
Plazo	24 meses	12 meses	36 meses
Fecha de Licitación	19/5/2023	19/7/2023	1/11/2023
Calificación	A- (MOODYS)	A- (MOODYS)	A- (MOODYS)
Cupón	B + 700 bps	B + 675 bps	0 bps
Precio	100,00%	100,00%	100,00%
Monto Ofertado	\$ 547.000.000	\$ 1.212.000.000	UVA 189.108.780
Valor Residual	\$ 547.000.000	\$ 1.000.000.000	\$ 1.853.600.000
Fecha de Cancelación	19/5/2025	19/7/2024	2/11/2026

Cabe destacar que SION S.A. fue pionera en la emisión de ON PyME en UVAs, consiguiendo financiación a 36 meses con cupón de tasa 0% (lo que nos permite despejar pagos por ese período de tiempo), y habiendo obtenido ofertas por 47.3 veces el monto emitido, demostrando tangiblemente una vez más, la confianza de los inversores depositada en SION y en su proyecto de negocios.

Agradecemos la colaboración recibida de Banco de Valores y StoneX como Organizadores y Colocadores, y de Banco Supervielle, Balanz Capital, Banco de Servicios y Transacciones BST, Invertir en Bolsa, Banco de Galicia, Nuevo Banco de Santa Fe, Allaria Ledesma como agentes colocadores.

Con los fondos obtenidos por las diversas emisiones de deuda, el equipo de finanzas de SION, ha gestionado inversiones temporarias (hasta los desembolsos del destino de los fondos emitidos), formando una cartera activa con el principal objetivo de cobertura para mantener el poder adquisitivo de la moneda.

Uno de los valores que le otorga confianza a SION, es el cumplimiento de los pagos, cabe señalar que con respecto a la gestión de pagos a los diferentes proveedores locales, nos encontramos honrando en tiempo y forma la totalidad de nuestras deudas.

A lo largo de este año 2023, hemos operado como importadores directos de tecnología para abastecernos de los equipos necesarios para el desarrollo de nuestros proyectos. Hemos atravesado las dificultades que todos los importadores han tenido por demoras en la aprobación de las SIRAS y las SIRASES, pero hemos podido llevar a cabo las compras y los pagos de los equipos utilizando cartas de crédito gestionadas con entidades financieras locales. En algunos casos específicos hemos quedados imposibilitados de acceder al MULC para el pago a los proveedores foráneos, y nos encontramos gestionando la regularización de esos pagos; los proveedores del exterior entendieron que la mencionada situación excede la voluntad de pago de SION, y que no constituye ningún tipo de incumplimiento.

En materia de Compliance, hemos observado un estricto cumplimiento de las normas legales y estatutarias, impositivas, y de los requerimientos de los diferentes entes reguladores.

Agradecemos a nuestros inversores la confianza depositada en SION y esperamos continuar trabajando juntos en 2024 para generar más y nuevos negocios.

Expectativas 2023:

Durante el año 2023 aspiramos a continuar en el camino de transformación que ya hemos iniciado, de manera de alcanzar nuevos hitos para completar la digitalización completa de nuestras operaciones para poder ser más ágiles, más digitales, más eficientes y poder seguir generando valor para nuestros socios y clientes. Es por ello, que nos proponemos los siguientes objetivos:

- a) Desarrollo del ecosistema de alianzas: continuar el desarrollo del negocio con nuestros aliados del interior del país, configurando nuevos esquemas de negocios que tiendan a potenciar el acceso a internet a mayor velocidad. Se adiciona a esto lo mencionado sobre compra de operadores del interior.
- b) Expansión: continuar ampliando la capacidad de cobertura de nuestros servicios de internet no sólo con infraestructura propia sino a través de alianzas comerciales con nuevos operadores del interior del país, tanto para servicios residenciales como para servicios para empresas y pymes; y continuar con el despliegue de la Red de acceso FTTH (Fibra óptica al hogar), bajo el acuerdo con Telefónica y también de forma independiente (orgánica).
- c) Desarrollo organizacional: trabajaremos sobre el fortalecimiento de las áreas, incorporando nuevas plataformas y herramientas para que nuestra dirección y mandos medios puedan fortalecerse en función de la estrategia de expansión de nuestra empresa.
- d) Red y core de plataformas de acceso: continuaremos con la implementación de la red troncal para conectar las diferentes ciudades que vamos incorporando en nuestro plan de expansión y ampliaremos la capacidad de acceso en todas las localidades donde prestamos servicios para aumentar la velocidad promedio de conexión de nuestros clientes.
- e) Emisión de nuevas series de Obligaciones Negociables: gracias a la confianza del mercado continuaremos desarrollando el plan de inversiones y el crecimiento propuesto mediante este tipo de instrumentos.
- f) Emisión de un fideicomiso de infraestructura que complementando las otras fuentes de fondeo, nos permita avanzar en forma más rápida hacia la concreción de los objetivos de inversiones.

Análisis de las operaciones y de los resultados económico-financieros del Grupo
SION S.A.

	2023*	2022*	2021*	2020*
<i>Activo Corriente</i>	2.865.283.811	1.200.186.503	574.988.768	336.024.416
<i>Total de Activo</i>	24.777.363.155	6.147.103.548	2.594.125.551	1.248.694.054
<i>Pasivo Corriente</i>	4.746.146.348	1.217.907.367	717.616.887	369.508.448
<i>Total del Pasivo</i>	7.876.467.314	2.208.104.232	1.023.866.719	505.936.296
<i>PN</i>	16.900.895.841	3.938.999.316	1.570.258.832	742.757.758

	2023*	2022*	2021*	2020*
<i>Ventas</i>	6.081.791.424	2.428.158.715	1.317.201.182	798.849.504
<i>Costos de Servicios</i>	2.776.582.455	1.177.294.429	488.895.861	307.808.357

Rdos. antes de tax	4.761.471.823	579.759.741	162.569.541	97.161.542
Rdos. Final	4.634.550.882	571.941.738	160.571.869	95.636.180

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Indices		2023*	2022*	2021*	2020*
Solvencia	PN/P	2,15	1,78	1,53	1,47
Liquidez	AC/PC	0,60	0,99	0,80	0,91
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,88	0,80	0,78	0,73
ROA	Rdo/AT	18,70%	9,30%	6,19%	7,66%
ROE	Rdo/PN	27,42%	14,52%	10,23%	12,88%
Rentabilidad	Rdo/PNp	55,06%	21,63%	13,75%	21,35%
Margen Bruto	UtB/Vtas	54,35%	51,51%	62,88%	61,47%
Margen Neto	RF/Vtas	76,20%	23,55%	12,19%	11,97%

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Estructura del Flujo de Efectivo

	31-dic-23*	31-dic-22*	31-dic-21*	31-dic-20*
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	8.397.279.446	1.572.272.700	573.186.260	422.716.782
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-6.554.367.693	-1.050.059.557	-606.318.088	-266.534.122
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	-1.709.865.444	-522.602.314	10.217.933	-147.461.558
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	133.046.310	-389.171	-22.913.895	8.721.103

*Expresado en moneda homogénea de cada período

INFORMACION CONSOLIDADA

	2023*	2022*	2021*	2020*
Activo Corriente	2.891.907.670	1.235.324.414	573.286.791	330.789.707
Total de Activo	24.931.180.821	6.260.512.290	2.641.214.170	1.284.791.427
Pasivo Corriente	4.821.954.512	1.305.519.339	757.216.970	388.264.586
Total del Pasivo	7.989.393.691	2.309.842.601	1.065.525.119	538.824.100
PN	16.900.895.841	3.938.999.316	1.570.258.832	742.757.758

	2023*	2022*	2021*	2020*
Ventas	6.287.385.318	2.499.413.313	1.361.954.217	832.281.310
Costos de Servicios	2.869.917.545	1.235.392.388	525.757.833	323.461.789
Rdos. antes de tax	4.298.253.134	483.235.349	132.275.047	85.700.048

Rdos. final	4.634.550.882	571.941.738	160.571.870	95.636.180
-------------	---------------	-------------	-------------	------------

Indices		2023*	2022*	2021*	2020*
Solvencia	PN/P	2,12	1,71	1,47	1,38
Liquidez	AC/PC	0,60	0,95	0,76	0,85
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,88	0,80	0,78	0,74
ROA	Rdo/AT	18,59%	9,14%	6,08%	7,44%
ROE	Rdo/PN	27,42%	14,52%	10,23%	12,88%
Rentabilidad	Rdo/PNp	55,06%	21,63%	13,75%	21,35%
Margen Bruto	UtB/Vtas	54,35%	50,57%	61,40%	61,14%
Margen Neto	RF/Vtas	73,71%	22,88%	11,79%	11,49%

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Estructura del Flujo de Efectivo Consolidada

	31/12/2023	31-dic-22	31-dic-21	31-dic-20
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	8.656.615.069	1.598.010.740	619.845.578	468.101.596
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	6.554.127.071	-1.075.991.759	-624.392.009	-297.768.592
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	1.976.092.775	-536.007.755	-10.777.461	-162.206.771
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	126.395.224	-13.988.774	-15.323.892	8.126.233

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Datos Estadísticos

	31-dic-22	31-dic-22	31-dic-21	31-dic-20
Volumen de producción				
Volumen de ventas (en abonos mensuales de servicios)	95.918	80.163	79.525	76.331
(a) En el mercado local	95.918	80.163	79.525	76.331
(b) En el mercado externo	0	0	0	0
Total de (a) + (b)	95.918	80.163	79.525	76.331

EL DIRECTORIO