

Memoria y Reseña informativa Ejercicio 2022

Correspondiente al ejercicio económico N° 26, iniciado en fecha 1º de enero de 2022 y finalizado el 31 de diciembre de 2022.

Índice

a) Mensaje del Presidente y consideraciones de la industria.....	2
b) Evolución del Negocio en el año 2022.....	3
1- Operaciones.....	3
2- Recursos Humanos.....	4
3- Tecnología.....	5
4- Finanzas.....	5
c) Expectativas 2023.....	8
d) Análisis de las operaciones y de los resultados económico-financieros del Grupo	8
1- SION S.A.....	8
2- Información Consolidada.....	9
e) Estados Contables al 31 de Diciembre de 2022.....	11

Mensaje del Presidente

El 2022 fue un año donde dejamos atrás la pandemia, y el proceso de desarrollo de la infraestructura de telecomunicaciones de Sion siguió su curso previsto.

La compartición de infraestructura como concepto rector para el avance de nuestra industria se consolidó, tal como lo demuestran múltiples anuncios en diferentes países del mundo donde los operadores acordaron aprovechar las sinergias de sus infraestructuras. Sion, pionera en este proceso en Latinoamérica junto a Movistar, tuvo un año de importantes resultados en la materia.

Se consolidó el despliegue de la red de fibra óptica al hogar (FTTH) en la ciudad de Comodoro Rivadavia, la ciudad más grande de la Patagonia, con una economía basada principalmente en el petróleo. Allí, se comenzó la migración de los clientes de Telefónica/Movistar con total éxito, y el proceso ya está en régimen, con el objetivo de migrar la ciudad por completo. Simultáneamente, se estuvo trabajando con Telefónica/Movistar para el despliegue en más ciudades que forman parte del acuerdo para el 2023.

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 nuestras octava y novena Obligaciones Negociables sin garantía (riesgo SION directo) con total éxito y una gran demanda del mercado por nuestros papeles. Esto consolida nuestra posición en el mercado de capitales, fundamental para seguir cimentando nuestro crecimiento.

Simultáneamente, continuaron los desembolsos de capitalización de nuestro socio Blackburn Technologies, lo cual robustece nuestra posición financiera.

Por otro lado, hemos iniciado conversaciones con organismos multilaterales de crédito para expandir el financiamiento a través de esos instrumentos, 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.

El proceso de “recableado” con fibra óptica del mundo entero, en reemplazo de las viejas redes de cobre telefónicos y cables coaxiales de televisión, tiene a la industria sumergida en un proceso desafiante que confluye en este paradigma de alianzas entre operadores para sinergizar esfuerzos, dinámica donde SION lidera a la vanguardia en el mercado argentino y el latinoamericano.

Habiendo terminado un 2022 donde se han sentado las bases para nuestro crecimiento, vemos un año 2023 de crecimiento sostenido y a mayor velocidad de nuestra organización. Las inversiones realizadas comenzarán a rendir su fruto, y con ellos esperamos desarrollar un proceso virtuoso de inversión y crecimiento en proceso de aceleración.

Finalmente, hemos concluido el trabajo vinculado a nuestra cultura organizacional y valores, proceso que nos llevó a hacer algunos cambios en los equipos de trabajo con el fin de alinear todas las dimensiones de la compañía a la visión de SION, que es la de conectar a Internet a la gente de las localidades donde falta infraestructura en Argentina y Latinoamérica.

El 2023 será un año donde se verá reflejado en resultados el trabajo invertido en 2022, tanto en las variables duras como blandas del negocio, fruto del trabajo incansable de nuestros

colaboradores, el management de la compañía, y todo el ecosistema de relaciones y alianzas que comprenden nuestro desarrollo, dentro de los cuales se encuentran nuestros partners de la industria de telecomunicaciones, partners financieros, asesores, y los clientes que nos eligen y a los cuales nos debemos, a los cuales agradezco especialmente la confianza depositada en SION y en mi liderazgo.

Vemos el 2023 con muy buenas expectativas, para el beneficio de todos los que nos acompañan en esta noble labor de llevar conectividad hasta el último rincón de Argentina.

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

Operaciones

Durante el ejercicio 2022 nuestras ventas fueron según el segmento:

1. Mercado Residencial \$1624,9 millones +IVA, lo que representa un crecimiento del 62% en este segmento.
2. Mercado Empresas \$ 153,1 millones +IVA, lo que representa un aumento del 33% respecto del año anterior.

Siendo el crecimiento total en ventas en el 2022 del 59% respecto del 2021. (Valores expresados en moneda histórica).

Durante 2022 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 salida de la pandemia por COVID 19, la vuelta a la presencialidad en muchos sectores de la economía formal y además de una aceleración de la inflación producto, en parte, de la guerra en Ucrania y de las políticas económicas restrictivas de ingreso/egreso de divisas 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 comenzó con la migración a nuevas tecnologías como GPON y/o FFTN, 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 2022, que para el segmento de Comunicaciones fue de 67,8% 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, los resabios económicos de la pandemia de COVID-19 y de la guerra en Ucrania, la Compañía llevó adelante acciones comerciales que redundaron en beneficios inmediatos: renovación y profesionalización del equipo de vendedores, simplificación del portafolio de productos y servicios, migración de servicios on-net a servicios off-net para bajar costos operativos internos, entre otras acciones de marketing online para ganar mayor presencia en las redes y generar así nuevas ventas. Asimismo, procuramos mitigar los efectos de la inflación y 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 2023, 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 (MOVISTAR) comenzó a rendir sus frutos, con la implementación del proyecto en la ciudad de Comodoro Rivadavia. Se trabajó en el despliegue y migración de clientes de MOVISTAR a nuestras redes, alcanzando el hito fijado en forma conjunta. Ya a finales del 2022 se comenzó a percibir el efecto positivo de este proyecto, generándose un incremento de facturación del 980% respecto del año anterior.

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

Atentos al proceso de desarrollo de SION y las perspectivas para los próximos años, hemos decidido emprender un proceso de formación anual para consolidar el trabajo de equipo de nuestros mandos medios.

En el 2022 continuamos trabajando en cambios de perfiles, la capacitación y desarrollo de nuestros talentos en las direcciones de Administración, Finanzas, Operaciones y Nuevos Negocios con el objeto de mejorar el tipo de liderazgo y la profesionalización de algunos puestos con objeto de fortalecer procesos y atender las implicancias que nuestro proceso de crecimiento está demandando en el futuro inmediato.

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 valores, misión y visión de nuestra empresa para acompañar el crecimiento y las mejoras en los procesos existentes.

Atentos al desafío de incorporar nuevas generaciones de trabajo y que haya una mejor armonía entre nuestros colaboradores, hemos adaptado nuestra modalidad de trabajo tradicional a coworking, trabajando también en nuevas formas de trabajo basados en el cumplimiento de objetivos, en consecuencia, nuestros colaboradores han logrado un mayor equilibrio en su vida personal con la laboral logrando un mayor compromiso, dedicación y rendimiento laboral.

Al igual que el periodo anterior se incorporaron nuevas herramientas para adaptarnos a esta nueva modalidad de trabajo en donde se trataron temas como: Comunicación, liderazgo, acompañamiento frente a resolución de conflictos y el manejo del estrés laboral.

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

Tecnología

Durante el 2022 continuamos creciendo y perfeccionando nuestra red de transporte. Esta red une las operaciones de Sion en el interior del país, con nuestro centro de distribución de conectividad en el AMBA permitiendo concentrar y optimizar el uso en el tráfico mayorista.

Esta red de transporte conecta las localidades de Puerto Madryn, Trelew, Rawson, Comodoro Rivadavia, Gaiman y Dolavon en la provincia de Chubut; la Ciudad de Río Gallegos en la provincia de Santa Cruz; la localidad de Hasenkamp en Entre Ríos; la ciudad de San Juan Capital en la provincia de San Juan y la localidad de General Alvear y Bowen en la provincia de Mendoza con nuestro centro de distribución en el AMBA

Instalando equipamiento que permite el manejo de grandes volúmenes de tráfico, perfeccionamos el centro de distribución de conectividad en el AMBA. Este equipamiento está conectado a CABASE, para el intercambio de contenido con los proveedores de Argentina y con Blackburn para el intercambio de contenidos con el mundo restante.

Adicionalmente, se afianzó el despliegue de FTTH en la localidad de Comodoro Rivadavia donde, durante el 2022, se superó la cantidad de 30.000 Hogares pasados, conectando más de 5.000 clientes y con más de 80.000 metros de fibra óptica desplegada.

Sobre la localidad de Comodoro Rivadavia y alrededores proyectamos cubrir más de 70.000 Hogares y conectar más de 10.000 nuevos clientes durante el 2023.

Durante el 2022 iniciamos los despliegues de FTTH en la localidad de Dolavon provincia de Chubut, donde conectamos los primeros clientes, así como también iniciamos el despliegue de FTTH en el Barrio San Benito, en la localidad de Río Gallegos provincia de Santa Cruz.

En Tierra del Fuego en las localidades de Ushuaia y Río Grande continuamos el proceso de migración de clientes de la red ADSL de Movistar a la red HFC, habiendo migrado más de 1.300 clientes, proyectando migrar más de 8.000 clientes durante este 2023.

Finanzas

El año 2022 fue un año de adaptación a la “nueva normalidad” pos-pandemia COVID-19 y las decisiones gubernamentales que fueron adaptándose para asegurar la prevención y la convivencia en un contexto mucho más activo que el año anterior.

En este período la economía argentina registró un crecimiento de 4,6% respecto del año anterior; el principal desafío por parte del gobierno fue la lucha contra la inflación y la evolución del tipo de cambio, por lo que se implementaron medidas que provocaron un enfriamiento de la economía mediante el Programa de Precios Justos, acompañado de restricciones a las importaciones y la continuidad de un estricto cepo cambiario.

En concreto, la inflación del año 2022 fue del 94.8%, siendo el valor más alto desde 1991, observándose el mínimo registro mensual en Enero con un 3.9%, y habiendo tenido un pico del 7.4% en el mes de Julio, determinando un promedio de 5.7% mensual.

A lo largo del año la actividad económica presentó una caída del 1.2% con respecto al año anterior, en el caso del sector de Transporte y Telecomunicaciones, la actividad económica creció un 0.7% en el año (fuente EMAE). Con el objetivo de brindar apoyo al crecimiento de la actividad, el gobierno continuó en un menor grado con el programa de tasas subsidiadas para Pymes en un contexto marcado por el aumento de la inflación.

El tipo de cambio oficial mayorista durante el año experimentó una devaluación del 72.4% pasando de ARS/USD 102.75 a ARS/USD 177.13, experimentando un aumento en la velocidad del ritmo devaluatorio a partir de Agosto, superando el 5.7% mensual y llegando al 6.6% en Noviembre.

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 relativo al área de Administración y Finanzas, se consolidó la forma de trabajo con un mix entre el home office y la presencialidad en la oficina con más herramientas digitales que nos permitieron continuar operando sin inconvenientes y optimizar costos de instalaciones.

Asimismo continuamos trabajando en la optimización de procesos de gestión, aplicando mejoras en los procedimientos llevados a cabo con nuestros partners comerciales, generando sinergias que nos permiten reducir los costos de administración y mejorar la eficiencia.

Con el objetivo de sostener el nivel de inversiones requerido por el aumento de la demanda de capital y la puesta en marcha del proyecto de migración firmado con Telefónica de Argentina, continuamos estructurando líneas de financiación con diferentes entidades locales que nos acompañan; basados en nuestros antecedentes financieros en el mercado logramos ampliar los montos de las líneas de crédito, mejorando los plazos promedio de endeudamiento y el costo financiero; lo cual indica la confianza que las entidades financieras tienen en nuestra compañía y su performance, incluso en contextos macroeconómicos difíciles.

En cuanto a nuestra actividad en el mercado de capitales, el 30 de Junio de 2022 emitimos la Serie VIII de Obligaciones Negociables PyME que, en línea con el proyecto iniciado con la ON PyME Serie VII. Este instrumento está calificado como Bono Social por parte de UNTREF dado que las características de las Inversiones a las que estaba destinada esta financiación. Esta emisión está destinada a continuar ampliando el Proyecto de Inversiones en Zonas elegibles con baja estructura con el objetivo de ofrecer a sus clientes la conectividad y los servicios digitales que necesitan para mejorar sus vidas y sus negocios, generando el desarrollo social de esas zonas como consecuencia de mejorar el acceso al conocimiento, a la educación, al trabajo virtual y al entretenimiento en provincias del interior del país. Hemos logrado una emisión de deuda por un monto significativamente superior a lo que veníamos llevando a cabo, estructurada en dos series, una a 36 meses y otra a 60 meses, permitiéndonos que los plazos promedios de deuda acompañen el desarrollo de los proyectos. Asimismo este bono cuenta con **calificación "A-" otorgada por Moody's**, y fue emitido sin garantía colateral; por el cual hemos recibido ofertas por hasta un 63.3% más del monto emitido, demostrando una vez más la confianza que el mercado financiero deposita en nuestra compañía y en el cumplimiento de nuestros proyectos.

En concordancia con el plan de negocios previsto, el 19 de diciembre de 2022 emitimos la Obligación Negociable PyME Serie IX con vencimiento a 36 meses, y destinada a acompañar a la empresa en los proyectos en curso, al igual que la Serie VIII cuenta con **Calificación "A-" de Moody's**, y también fue emitida sin Garantía; obteniendo ofertas de un 41.3% por encima del monto emitido

ON PYME VIII	CLASE A	CLASE B
VALOR NOMINAL	300.000.000	195.000.000
Fecha de Integración	30/6/2022	30/6/2022
Precio de Emisión	100%	100%
Plazo	36	60
Tasa Base	BADLAR	BADLAR
Margen	2,99%	7%
AMORTIZACIÓN		
28/01/2023	15.000.000	-
28/04/2023	15.000.000	-
28/07/2023	15.000.000	9.750.000
28/10/2023	15.000.000	9.750.000
28/01/2024	30.000.000	9.750.000
28/04/2024	30.000.000	9.750.000
28/07/2024	30.000.000	9.750.000
28/10/2024	30.000.000	9.750.000
28/01/2025	30.000.000	9.750.000
28/04/2025	45.000.000	9.750.000
30/06/2025	45.000.000	-
28/07/2025	-	9.750.000
28/10/2025	-	9.750.000
28/01/2026	-	9.750.000
28/04/2026	-	9.750.000
28/07/2026	-	9.750.000
28/10/2026	-	9.750.000
28/01/2027	-	19.500.000
28/03/2027	-	19.500.000
30/06/2027	-	19.500.000

ON PYME IX	CLASE A
VALOR NOMINAL	200.000.000
Fecha de Integración	19/12/2022
Precio de Emisión	100%
Plazo	36
Tasa Base	BADLAR
Margen	4,75%
AMORTIZACIÓN	
28/05/2023	10.000.000
28/08/2023	10.000.000
28/11/2023	10.000.000
28/02/2024	10.000.000
28/05/2024	20.000.000
28/08/2024	20.000.000
28/11/2024	20.000.000
28/02/2025	20.000.000
28/05/2025	20.000.000
28/08/2025	30.000.000
19/12/2025	30.000.000

Agradecemos la colaboración recibida de Banco de Valores como Organizador, de StoneX, Banco Supervielle, Ballanz Capital y Banco de Servicios y Transacciones BST como agentes colocadores.

Otra importante fuente de financiamiento de este ejercicio fue el aporte de fondos realizado por Blackburn Technologies LLC que continuó con su compromiso de inversión de hasta us\$ 5.000.000. dólares. Al cierre de este ejercicio Blackburn Technologies LLC había integrado el equivalente a us\$ 4.000.000.- en Bonos del Gobierno Nacional (o \$ar 658.285.598 valuados a tipo de cambio CCL en moneda histórica) que consistieron en 12.000.000 de acciones valuadas a \$ar 1.00; y una prima de emisión de \$ar 646.285.598 en moneda histórica, que expresados en moneda homogénea representa \$ar 1.498.377.648 valuado al 31/12/2022. El aporte total se completará durante el ejercicio 2023.

El cumplimiento de normas legales y estatutarias se mantuvo siempre acorde a los requerimientos de los diferentes entes reguladores.

Durante este ejercicio también hemos operado como Importadores directos de tecnología para abastecer el desarrollo de nuestros proyectos habiendo logrado concretar todas las importaciones programadas sin limitaciones regulatorias.

Con la emisión de la ON 8 y el aporte de capital de Blackburn hemos podido cumplir con todos los objetivos propuestos al inicio del ejercicio en cuanto a Inversiones en Equipamiento, parte de las cuales se encuentran en tránsito de acuerdo a los plazos habituales de las importaciones.

Agradecemos a nuestros inversores la confianza depositada en SION y esperamos continuar trabajando juntos en 2023 para generar más y nuevos negocios.

Expectativas 2023:

Durante el año 2023 aspiramos a continuar con nuestra transformación 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.

	2022*	2021*	2020*	2019*
<i>Activo Corriente</i>	1.200.186.503	574.988.768	336.024.416	260.549.336
<i>Total de Activo</i>	6.147.103.548	2.594.125.551	1.248.694.054	725.976.731
<i>Pasivo Corriente</i>	1.217.907.367	717.616.887	369.508.448	260.152.365
<i>Total del Pasivo</i>	2.208.104.232	1.023.866.719	505.936.296	414.722.495
<i>PN</i>	3.938.999.316	1.570.258.832	742.757.758	311.254.236

	2022*	2021*	2020*	2019*
<i>Ventas</i>	2.428.158.715	1.317.201.182	798.849.504	564.296.220

Costos de Servicios	1.177.294.429	488.895.861	307.808.357	217.896.097
Rdos. antes de tax	579.759.741	162.569.541	97.161.542	42.054.746
Rdos. Final	571.941.738	160.571.869	95.636.180	41.019.476

*Expresado en moneda homogénea

Indices		2022*	2021*	2020*	2019*
Solvencia	PN/P	1,78	1,53	1,47	0,75
Liquidez	AC/PC	0,99	0,80	0,91	1,00
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,80	0,78	0,73	0,64
ROA	Rdo/AT	9,30%	6,19%	7,66%	5,65%
ROE	Rdo/PN	14,52%	10,23%	12,88%	13,18%
Rentabilidad	Rdo/PNp	21,63%	13,75%	21,35%	18,26%
Margen Bruto	UtB/Vtas	51,51%	62,88%	61,47%	61,39%
Margen Neto	RF/Vtas	23,55%	12,19%	11,97%	7,27%

*Expresado en moneda homogénea

Estructura del Flujo de Efectivo

	31-dic-22*	31-dic-21*	31-dic-20*	31-dic-19
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	1.572.272.700	573.186.260	422.716.782	240.840.875
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	- 1.050.059.557	-606.318.088	-266.534.122	- 134.055.434
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	- 522.602.314	10.217.933	-147.461.558	- 106.723.651
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	- 389.171	-22.913.895	8.721.103	61.790

*Expresado en moneda homogénea

INFORMACION CONSOLIDADA

	2022*	2021*	2020*	2019*
Activo Corriente	1.235.324.414	573.286.791	330.789.707	272.659.738
Total de Activo	6.260.512.290	2.641.214.170	1.284.791.427	765.828.388
Pasivo Corriente	1.305.519.339	757.216.970	388.264.586	287.153.001
Total del Pasivo	2.309.842.601	1.065.525.119	538.824.100	452.700.268
PN	3.938.999.316	1.570.258.832	742.757.758	311.254.236

	2022*	2021*	2020*	2019*
Ventas	2.499.413.313	1.361.954.217	832.281.310	595.793.161

Costos de Servicios	1.235.392.388	525.757.833	323.461.789	231.764.151
Rdos. antes de tax	483.235.349	132.275.047	85.700.048	36.498.106
Rdos. final	571.941.738	160.571.870	95.636.180	41.019.475

Indices		2022*	2021*	2020*	2019*
Solvencia	PN/P	1,71	1,47	1,38	0,69
Liquidez	AC/PC	0,95	0,76	0,85	0,95
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,80	0,78	0,74	0,64
ROA	Rdo/AT	9,14%	6,08%	7,44%	5,36%
ROE	Rdo/PN	14,52%	10,23%	12,88%	13,18%
Rentabilidad	Rdo/PNp	21,63%	13,75%	21,35%	18,26%
Margen Bruto	UtB/Vtas	50,57%	61,40%	61,14%	61,10%
Margen Neto	RF/Vtas	22,88%	11,79%	11,49%	6,88%

*Expresado en moneda homogénea

Estructura del Flujo de Efectivo Consolidada

	31-dic-22	31-dic-21	31-dic-20	31-dic-19
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	1.598.010.740	619.845.578	468.101.596	260.398.444
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-1.075.991.759	624.392.009	-297.768.592	-143.699.347
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	-536.007.755	-10.777.461	-162.206.771	-116.707.220
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/periodo	-13.988.774	-15.323.892	8.126.233	-8.123

*Expresado en moneda homogénea

Datos Estadísticos

	31-dic-22	31-dic-21	31-dic-20	31-dic-19
Volumen de producción				
Volumen de ventas (en abonos mensuales de servicios)	80.163	79.525	76.331	69.116
(a) En el mercado local	80.163	79.525	76.331	69.116
(b) En el mercado externo	0	0	0	0
Total de (a) + (b)	80.163	79.525	76.331	69.116

EL DIRECTORIO