

Memoria y Reseña informativa Ejercicio 2024

Correspondiente al ejercicio económico N° 28, iniciado en fecha 1º de enero de 2024 y finalizado el 31 de diciembre de 2024.

Índice

a) Mensaje del Presidente y consideraciones de la industria.....	2
b) Evolución del Negocio en el año 2024.....	3
1- Operaciones.....	3
2- Capital Humano.....	4
3- Tecnología.....	5
4- Finanzas.....	6
c) Expectativas 2025.....	8
d) Análisis de las operaciones y de los resultados económico-financieros del Grupo	9
1- Información Consolidada.....	9
2- SION S.A.....	10
e) Estados Contables al 31 de Diciembre de 2024	12

Mensaje del Presidente

El año 2024 fue de transición para Argentina donde, bajo un nuevo paradigma político y económico, las variables de la macroeconomía han tenido cambios significativos, en el contexto del plan económico de estabilización macroeconómica del nuevo gobierno.

Nuestra actividad, a pesar de dichos cambios, se mantuvo vigorosa, verificándose una vez más un postulado histórico que en los primeros meses del 2024 fue probado en condiciones extraordinariamente desafiantes: el precio de nuestros servicios sigue a la inflación. Incluso en este caso, con niveles de inflación récord.

Siendo el servicio de internet tan relevante para la gente, la demanda se mantuvo firme, y los precios acompañaron la dinámica inflacionaria, variables que hicieron robusto nuestro desarrollo en este ejercicio. Simultáneamente, producto de la apreciación del peso argentino a lo largo del año, los precios de nuestros servicios han tenido una fuerte recomposición en dólares, lo cual hace de Argentina un país que, teniendo históricamente precios de servicios de internet bajos en dólares, empiece a alcanzar los precios de los países de la región.

En otro aspecto, el modelo de negocios de Sion, que es el de compartición de infraestructura de redes entre varios operadores, el cual es el horizonte de la industria a nivel global, se siguió consolidando, y muestra de ello es la participación creciente en nuestra facturación de los negocios con Telefónica/Movistar.

En línea con esto, y como parte de nuestro proceso de desarrollo, hemos lanzado el primer fideicomiso financiero de infraestructura de telecomunicaciones, colocación que fue exitosa no sólo desde el punto de vista cuantitativo, sino también cualitativo, recibiendo el mercado financiero de forma satisfactoria un nuevo instrumento para financiar un negocio no tradicional. Este novedoso fideicomiso obtuvo el etiquetado social y verde, además de ser el primero en contar con la calificación de CNV de infraestructura pública-privada.

Este hito para nuestro desarrollo financiero marca un nuevo horizonte para nuestro crecimiento como compañía, y la posibilidad de escalar a otra velocidad, ya no dependiendo de relaciones técnicas de nuestro balance exclusivamente para hacernos de los recursos para financiar el crecimiento de nuestra infraestructura de telecomunicaciones.

Con este fideicomiso colocado en Agosto, comenzamos la construcción de redes en varias ciudades del interior, acelerando así el proceso de expansión con el proyecto junto a Telefónica. Y además de esto, despertó el interés de otros operadores del tamaño de Telefónica que también quieren sumarse al proceso de compartición de infraestructura utilizando las redes neutrales que SION está desplegando.

Dado el desarrollo temprano a este modelo de negocios, siendo pioneros en la región latinoamericana, y la complejidad que el mismo reviste y que SION ha resuelto de forma satisfactoria, nuestra compañía se encuentra hoy en una posición privilegiada, con altas barreras de entrada para potenciales competidores haciendo que, en términos de oportunidad, nos encontremos frente a la posibilidad de tener tasas de crecimiento muy significativas.

Nuestro negocio hoy se encuentra fuertemente impulsado por el negocio de compartición de infraestructura, y junto a él, surgen otras oportunidades como la de consolidación del mercado a través de operaciones de *merges and acquisitions*, dinámica que estaremos avanzando durante el nuevo ejercicio. Finalmente, y de forma sinérgica con lo que ya estamos desarrollando, estamos en conversaciones con operadores para desarrollar infraestructura de redes móviles, con la misma lógica con la que estamos desarrollando las redes de Fibra Óptica al Hogar (FFTH), haciendo un re-uso de mucha de la infraestructura ya desplegada para redes fijas de fibra.

Finalmente, quiero destacar la excelente y comprometida labor de nuestro equipo de profesionales de SION, que una vez más demostró estar a la altura de las oportunidades y los desafíos que se presentaron. De igual forma nuestros partners, proveedores, aliados, asesores, y partes relacionadas de cada uno de los aspectos de nuestro negocio, que permitieron que podamos juntos alcanzar los objetivos planteados. Como acostumbramos decir, el éxito de SION es un logro de carácter colaborativo, y lo que hoy experimentamos no es el mérito de ninguna persona en particular, sino del esfuerzo y talento mancomunado de muchos.

Avanzamos en el 2025 con la convicción de que lo mejor está por venir para SION. Muchas gracias a todos los que son parte directa o indirecta de este camino de éxitos.

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

Operaciones

Durante el ejercicio 2024 nuestras ventas fueron según el segmento:

1. Mercado Residencial \$ 9.700 millones +IVA, lo que representa un crecimiento del 202% en este segmento respecto al año anterior.
2. Mercado Empresas \$ 425 millones +IVA, lo que representa un aumento del 122% respecto del año anterior.

Siendo el crecimiento total en ventas en el 2024 del 198% respecto del 2023. (Valores expresados en moneda histórica).

Durante 2024 se consolidaron las tendencias del año anterior respecto al comportamiento de la demanda de servicios residenciales y corporativos, aunque con una fuerte desaceleración en los primeros 9 meses del año producto de la altísima inflación de primer semestre y de la retracción de la demanda producto de la recesión, como consecuencia de una política económica de achique de la base monetaria en pesos y por otro lado de las políticas económicas de sinceramiento del valor oficial de la divisa dólar efectuada en diciembre 2023 y del “crawling peg” del 2% mensual durante 2024, que tuvieron un impacto en lo inmediato, ya que generaron la postergación de ciertos gastos e inversiones inherentes a conectividad de varios clientes/empresas.

En el segmento residencial, se consolida la migración a nuevas tecnologías como GPON y/o FFTN, aplicando durante 2024 políticas de retención y upselling sobre la base de clientes, se mitigaron parcialmente los efectos de la competencia y de la alta inflación y recesión manifestada en el 2024, que para el segmento de Comunicaciones fue de 186%, según dato del IPC del INDEC. El tráfico promedio en todas las redes troncales sigue manteniendo un sostenido incremento, como consecuencia de la mayor demanda de velocidades exigidas por los clientes y sus aplicaciones. En las diferentes plazas donde operamos, hemos invertido fuertemente en un cambio en la infraestructura de red para así continuar fortaleciendo la calidad y disponibilidad de nuestros servicios y reducir además nuestros gastos operativos.

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: simplificación del portafolio de productos y servicios, políticas agresivas de readecuación de precios, 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 y la devaluación del peso frente al dólar con políticas de retención y upselling que permitieron mejorar sensiblemente los ARPU (valor factura promedio) de los productos y servicios.

Es de destacar que a mediados del 2024 hemos alcanzado y superado el hito de más de 100.000 clientes activos sobre nuestras redes.

Para el año 2025, 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 Móviles Argentina SA o MOVISTAR, está rodando a pleno, con la inminente finalización de implementación del proyecto de despliegue en la ciudad de Comodoro Rivadavia, Rio Grande y Ushuaia y el agregado de localidades donde ya hemos comenzado a desplegar nueva infraestructura de red neutral para brindar servicio a MOVISTAR, a saber: Puerto Madryn, Gaiman, Cinco Saltos, Cipoletti, Viedma, Rio Gallegos y en breve Puerto San Julián, Puerto Santa Cruz y Comandante Luis Piedrabuena. Además, se trabajó activamente en la migración de clientes de MOVISTAR a nuestras redes, alcanzando los hitos fijados en forma conjunta. A fin del 2024 se sigue consolidando el efecto positivo de este proyecto, generándose un incremento de facturación del 410% respecto del año anterior. Lo que abre nuevas posibilidades a sumar más localidades al acuerdo con MOVISTAR durante el año 2025.

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 de nuestro extenso país.

Capital Humano

En continuidad al proceso de desarrollo de SION y las perspectivas para los próximos años, hemos continuado con el proceso de formación anual estratégica de nuestro equipo directivo, para consolidar el trabajo de equipo de nuestros mandos medios en nuestras 3 direcciones, para una mayor eficiencia y eficacia en nuestros objetivos inmediatos.

En el último año hemos iniciado un proceso de expansión adquiriendo compañías pymes del interior del país, situación que nos plantea gran flexibilidad y poder de adaptación para poder integrar las distintas operaciones de las empresas adquiridas y un gran trabajo para unificar la cultura y procesos a nuestra organización.

En el 2024 continuamos trabajando en la capacitación y desarrollo de nuestros talentos, 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 nos demanda en el corto plazo.

Hemos incorporado un nuevo puesto a la estructura central de SION, (Un Gerente de Administración Central), con objeto de profesionalizar aún más las áreas de Administración y Contabilidad de nuestra empresa, para centralizar las necesidades y procesos en la expansión que se espera con la adquisición de las nuevas compañías del interior. Conjuntamente a esta

última incorporación, hemos contratado servicios de asesoría externa para trabajar nuevas líneas de negocio que planificamos llevar e incorporar más adelante.

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.

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 año 2024 estuvo marcado por grandes desafíos, impulsados por los cambios en las políticas de comercio exterior tras el cambio de gobierno. Uno de los principales retos fue recuperar los retrasos ocasionados por las restricciones en la importación de infraestructura y equipamiento esenciales para el desarrollo de tecnologías de acceso.

A pesar de estas dificultades, logramos avances significativos en la expansión de nuestra red:

- **Comodoro Rivadavia:** Ampliamos la red de acceso FTTH a más de 15,000 Hogares Pasados (HP) más de 80 Km de fibra desplegados en el 2024.
- **Puerto Madryn:** La cobertura alcanzó 17,000 HP.
- **Gaiman (Chubut):** Iniciamos el despliegue de red, alcanzando más de 5,000 HP.

Estas ampliaciones requirieron un aumento en la capacidad de conectividad a nivel nacional. En CABASE, instalamos nuevo equipamiento que permitió incrementar en 40 GB la capacidad de conexión con el NAP, además de establecer nuevos vínculos entre nuestro nodo de acceso en Buenos Aires y el NAP CABASE.

En cuanto a la red de transporte, desplegamos un nuevo anillo de fibra óptica que interconecta nuestro nodo central en Buenos Aires con las localidades de Puerto Madryn y Comodoro Rivadavia, optimizando la estabilidad y capacidad del servicio.

Además, instalamos nuevos nodos en Cinco Saltos, Cipolletti y Viedma (provincia de Río Negro), así como en Río Gallegos (Santa Cruz). Estas infraestructuras servirán como base para la expansión de redes de acceso en 2025.

Adicionalmente, desarrollamos un nuevo modelo de despliegue de red de acceso basado en redes neutrales, el cual permitirá compartir infraestructura y brindar acceso a múltiples operadores sobre una misma plataforma. Este enfoque optimiza costos y eficiencia, además de facilitar la disponibilidad de infraestructura para nuevos operadores de red.

En materia de sistemas y nuevos desarrollos, se realizó la implementación de infraestructura para virtualización basada en Docker, Swarm y Kubernetes. Estos nuevos desarrollos permiten optimizar el uso de los servidores en los centros de datos, así como la operación de los sistemas implementados sobre los mismos.

Finanzas

El año 2024 estuvo marcado por significativos cambios en la economía argentina. La asunción del nuevo gobierno generó un contexto de alta incertidumbre, en el cual se implementó un programa de ajuste fiscal y reformas estructurales con el objetivo de lograr estabilidad macroeconómica.

Durante el primer cuatrimestre, la economía se caracterizó por elevados niveles de inflación y tasas de interés. Sin embargo, a medida que se consolidó el superávit fiscal, junto con una política monetaria contractiva y el saneamiento de los pasivos del Banco Central, se produjo una reducción en las tasas de interés y una desaceleración inflacionaria.

En este contexto, SION S.A. ejecutó un plan de *liability management*, cancelando préstamos a tasas fijas altas y refinanciándolos a tasas más bajas, lo que mejoró el costo financiero de sus operaciones.

En el segundo semestre, el gobierno implementó un blanqueo de capitales que atrajo depósitos por USD 18.000 millones, lo que impulsó los depósitos en dólares, disipó expectativas de un salto cambiario y estimuló el crédito privado en moneda extranjera.

La inflación, un problema crónico en Argentina, mostró una desaceleración significativa gracias al plan económico implementado. La inflación anual alcanzó el 117,8% interanual, con un promedio mensual del 13,4% entre enero y abril, que se redujo al 3,5% en promedio mensual entre mayo y diciembre. Esta baja inflacionaria mejoró el poder adquisitivo de la población, redujo las tasas de interés y aumentó la competitividad empresarial.

En cuanto al tipo de cambio, el peso argentino operó bajo un esquema de *crawling peg* con una depreciación mensual del 2%. Como resultado, la devaluación acumulada del año fue del 27,71%, cerrando el dólar oficial en \$1.032,50.

Desempeño de SION S.A.

A pesar del desafiante contexto macroeconómico, la demanda de servicios de conexión a internet en las zonas donde opera SION S.A. se mantuvo firme.

Desde el área de Administración y Finanzas, se avanzó con la mejora continua de los procesos de gestión, optimizando reportes de sistemas y procedimientos con *partners* comerciales para reducir costos administrativos y mejorar la eficiencia. Además, se realizó un análisis presupuestario que permitió renegociar contratos y evaluar alternativas de proveedores, optimizando el gasto.

Para poder financiar el desarrollo del proyecto con Telefónica de Argentina S.A., SION S.A. accedió a diversas herramientas de financiamiento:

Con el sistema financiero local se ampliaron las líneas de crédito, basadas en la solidez de los estados contables y el historial de cumplimiento en el mercado, destacando la capacidad de la empresa para acceder a financiamiento competitivo y optimizar el costo financiero, consolidando así su crecimiento sostenido.

En el mercado de capitales se emitieron dos Series de Obligaciones Negociables PyME, ambas con calificación “A-“ de Moodys,

	SERIE XIII	SERIE XIV
Valor Nominal	UVA 4.000.000	\$ 3.000.000.000
Moneda	UVA	Pesos
Plazo	36 meses	12 meses
Fecha de Licitación	16/1/2024	16/1/2024
Calificación	A- (MOODYS)	A- (MOODYS)
Cupón	0 bps	B + 797 bps
Precio	114,40%	100,00%
Monto Ofertado	UVA 9.919.708	\$ 5.815.000.000
Valor Residual	\$ 5.203.400.000	\$ 3.000.000.000
Fecha de Cancelación	18/1/2027	8/11/2025

SION S.A. logró financiamiento a 36 meses con cupón de tasa 0%, obteniendo tasas de interés negativas, lo que refleja no solo la confianza de los inversores, sino también la solidez de su estrategia financiera y su capacidad de acceso a financiamiento en condiciones favorables.

El incremento en los saldos de deuda por obligaciones negociables no responde a una nueva emisión de deuda, sino al ajuste por inflación de las emisiones en UVAs realizadas en Noviembre de 2023 y Enero de 2024. Este ajuste nominal refleja la estructura de financiamiento adoptada por SION S.A., sin afectar su nivel de endeudamiento real.

En Julio de 2024 se canceló la ON Serie XI, mediante la emisión de pagarés bursátiles, y en Noviembre de 2024 se emitió una nueva ON, para cancelar dichos instrumentos de corto plazo.

Un hito destacado del año fue la emisión del Fideicomiso Financiero Sion Conecta Infraestructura Privada I, destinado a financiar la totalidad del proyecto con Telefónica de Argentina, lo que le permitirá a SION obtener 73.000 nuevos clientes. Los fondos obtenidos por la emisión del Fideicomiso Financiero Sion Conecta Infraestructura Privada I, son administrados por el Banco de Valores S.A., en su rol de Fiduciario, gestionado inversiones temporarias para preservar el poder adquisitivo de la moneda.

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

Uno de los pilares de SION S.A., es el cumplimiento de sus obligaciones, en lo referente a pagos a proveedores locales e internacionales, se ha honrado la totalidad de las deudas en tiempo y forma. Además se completó el pago de las deudas a proveedores del exterior que habían quedado pendientes por las restricciones de las SIRAs y las SIRASEs, sin dejar saldos pendientes.

A lo largo de este año 2024, hemos operado como importadores directos de tecnología para abastecernos de los equipos y materiales necesarios para el desarrollo de nuestros proyectos, accediendo al MULC para el pago de los proveedores foráneos.

En Octubre de 2024 se concretó un proyecto de M&A, con la adquisición de la mayoría accionaria de San Juan Cable Color S.A., que es una empresa que brinda servicios de internet en las localidades de San Juan y Rawson de la provincia de San Juan.

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, reafirmando el compromiso con la transparencia y el buen gobierno corporativo.

Agradecemos a nuestros inversores por su confianza y esperamos continuar trabajando juntos en 2025 para generar más y nuevos negocios.

Expectativas 2025:

Durante el año 2025 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. Y habilitar al menos 4 nuevas localidades en el interior del país, lo que se adiciona a 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 operaciones de M&A, y 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 con otros grandes operadores como Claro con quien estaremos habilitando 2 localidades para modelizar un acuerdo similar al que realizamos hace unos años atrás con Telefónica, como así también de forma independiente (orgánica).
- c) Desarrollo organizacional: trabajaremos sobre el fortalecimiento de las áreas, incorporando nuevas plataformas y herramientas de software de negocios 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 financiamiento mediante este tipo de instrumentos.
- f) Emisión de un nuevo fideicomiso de infraestructura que, complementando las otras fuentes de fondeo, nos permita avanzar en forma más rápida hacia la concreción nuevos proyectos a desarrollar de manera de poder incorporar otro gran lote de localidades, mejorando

el alcance y las capacidades de telecomunicaciones en localidades en la cuales a la fecha ningún gran operador ha invertido.

Análisis de las operaciones y de los resultados económico-financieros del Grupo
INFORMACION CONSOLIDADA

	2024*	2023*	2022*	2021*	2020*
Activo Corriente	14.472.731.733	2.891.907.670	1.235.324.414	573.286.791	330.789.707
Total de Activo	70.758.333.324	24.931.180.821	6.260.512.290	2.641.214.170	1.284.791.427
Pasivo Corriente	17.052.306.944	4.821.954.512	1.305.519.339	757.216.970	388.264.586
Total del Pasivo	29.903.669.106	7.989.393.691	2.309.842.601	1.065.525.119	538.824.100
PN	40.605.229.753	16.900.895.841	3.938.999.316	1.570.258.832	742.757.758

	2024*	2023*	2022*	2021*	2020*
Ventas	14.280.399.071	6.287.385.318	2.499.413.313	1.361.954.217	832.281.310
Costos de Servicios	4.774.753.253	2.869.917.545	1.235.392.388	525.757.833	323.461.789
Rdos. antes de tax	4.865.952.982	4.298.253.134	483.235.349	132.275.047	85.700.048
Rdos. final	3.801.225.898	4.634.550.882	571.941.738	160.571.870	95.636.180

Indices		2024*	2023*	2022*	2021*	2020*
Solvencia	PN/P	1,36	2,12	1,71	1,47	1,38
Liquidez	AC/PC	0,85	0,60	0,95	0,76	0,85
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,80	0,88	0,80	0,78	0,74
ROA	Rdo/AT	5,37%	18,59%	9,14%	6,08%	7,44%
ROE	Rdo/PN	9,36%	27,42%	14,52%	10,23%	12,88%
Rentabilidad	Rdo/PNp	13,22%	55,06%	21,63%	13,75%	21,35%
Margen Bruto	UtB/Vtas	66,56%	54,35%	50,57%	61,40%	61,14%
Margen Neto	RF/Vtas	26,62%	73,71%	22,88%	11,79%	11,49%

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Estructura del Flujo de Efectivo Consolidada

	31/12/2024	31/12/2023	31-dic-22	31-dic-21	31-dic-20
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	5.415.484.816	8.656.615.069	1.598.010.740	619.845.578	468.101.596
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-7.079.110.363	-6.554.127.071	-1.075.991.759	-624.392.009	-297.768.592
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	1.324.958.222	-1.976.092.775	-536.007.755	-10.777.461	-162.206.771
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	-338.667.324	126.395.224	-13.988.774	-15.323.892	8.126.233

*Expresado en moneda homogénea de cada período

SION S.A.

	2024*	2023*	2022*	2021*	2020*
Activo Corriente	12.350.147.898	2.865.283.811	1.200.186.503	574.988.768	336.024.416
Total de Activo	67.516.840.486	24.777.363.155	6.147.103.548	2.594.125.551	1.248.694.054
Pasivo Corriente	14.306.771.614	4.746.146.348	1.217.907.367	717.616.887	369.508.448
Total del Pasivo	26.911.610.733	7.876.467.314	2.208.104.232	1.023.866.719	505.936.296
PN	40.605.229.753	16.900.895.841	3.938.999.316	1.570.258.832	742.757.758

	2024*	2023*	2022*	2021*	2020*
Ventas	12.128.703.836	6.081.791.424	2.428.158.715	1.317.201.182	798.849.504
Costos de Servicios	3.977.192.584	2.776.582.455	1.177.294.429	488.895.861	307.808.357
Rdos. antes de tax	4.143.547.083	4.761.471.823	579.759.741	162.569.541	97.161.542
Rdos. Final	3.801.225.897	4.634.550.882	571.941.738	160.571.869	95.636.180

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Indices		2024*	2023*	2022*	2021*	2020*
Solvencia	PN/P	1,51	2,15	1,78	1,53	1,47
Liquidez	AC/PC	0,86	0,60	0,99	0,80	0,91
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,82	0,88	0,80	0,78	0,73
ROA	Rdo/AT	5,63%	18,70%	9,30%	6,19%	7,66%
ROE	Rdo/PN	9,36%	27,42%	14,52%	10,23%	12,88%
Rentabilidad	Rdo/PNp	12,58%	55,06%	21,63%	13,75%	21,35%
Margen Bruto	UtB/Vtas	67,21%	54,35%	51,51%	62,88%	61,47%
Margen Neto	RF/Vtas	31,34%	76,20%	23,55%	12,19%	11,97%

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Estructura del Flujo de Efectivo

	31-dic-24*	31-dic-23*	31-dic-22*	31-dic-21*	31-dic-20*
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	2.939.537.968	8.397.279.446	1.572.272.700	573.186.260	422.716.782
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-5.984.310.491	-6.554.367.693	-1.050.059.557	-606.318.088	-266.534.122
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	2.658.731.507	-1.709.865.444	-522.602.314	10.217.933	-147.461.558
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	-386.041.014	133.046.310	-389.171	-22.913.895	8.721.103

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Datos Estadísticos

	31-dic-24	31-dic-23	31-dic-22	31-dic-21	31-dic-20
<i>Volumen de ventas (en abonos mensuales de servicios)</i>	103.935	95.918	80.163	79.525	76.331
<i>(a) En el mercado local</i>	103.935	95.918	80.163	79.525	76.331
<i>(b) En el mercado externo</i>	0	0	0	0	0
<i>Total de (a) + (b)</i>	103.935	95.918	80.163	79.525	76.331

EL DIRECTORIO