

Memoria y Reseña informativa Ejercicio 2020

Correspondiente al ejercicio económico N° 24, iniciado en fecha 1º de enero de 2020 y finalizado el 31 de diciembre de 2020.

Índice

a) Mensaje del Presidente y consideraciones de la industria.....	2
b) Evolución del Negocio en el año 2020.....	3
1- Operaciones.....	3
2- Recursos Humanos.....	4
3- Tecnología.....	5
4- Finanzas.....	5
c) Expectativas 2021.....	7
d) Análisis de las operaciones y de los resultados económico-financieros del	
Grupo	7
1- SION S.A.....	8
2- Información Consolidada.....	8
e) Estados Contables al 31 de Diciembre de 2020	10

Mensaje del Presidente

El año 2020 fue decididamente extraordinario por motivo de la pandemia. Esto alteró la dinámica de la humanidad en su conjunto, tanto en nuestro país, en nuestras vidas, y la actividad de nuestra compañía.

La existencia de Internet hizo que el impacto de la pandemia fuera mucho menor en términos económicos y sociales, siendo este servicio una herramienta fundamental para la continuidad del trabajo, la educación y la comunicación. Sin Internet, la pandemia hubiera impactado mucho más fuertemente en todas las dimensiones de la vida cotidiana.

Entramos en este proceso de pandemia con algunas certezas e incertidumbres, y al poco tiempo pudimos ver cómo esta situación se transformó en un impulso para nuestra actividad, tanto en cantidad de nuevas conexiones de banda ancha, como en la demanda de más servicios por cliente, dado que los miembros de las familias necesitaban más capacidad de conectividad para poder estudiar, trabajar y comunicarse simultáneamente. Muchas de las actividades habituales pasaron a desarrollarse de forma online por motivo de las cuarentenas y la pandemia, incluido el entretenimiento.

Esta dinámica trajo consigo cambios en los comportamientos de consumo, que dieron lugar a hábitos que llegaron para quedarse. Definitivamente el mundo no será igual luego de este desafío global, y parte de esos cambios tienen que ver con el traslado al mundo online de muchas de las actividades que antes se hacían off-line.

La pandemia no nos puso frente a nuevas tecnologías o descubrimientos, sino que funcionó como un acelerador del proceso de adopción de tecnologías existentes. Un ejemplo de ello son las videoconferencias vía Internet. Esta tecnología existe de forma efectiva y eficiente desde el año 2005, pero fue en la pandemia donde tuvo un crecimiento exponencial y hoy se transformó en una herramienta para generar reuniones que antes demandaban traslados, tiempo de viaje, eventualmente gastos de alojamientos y otros varios. La tecnología ya existía, pero la pandemia aceleró su adopción. Hoy las videoconferencias son algo culturalmente aceptado para realizar muchas de las cosas que antes se hacían solo de forma presencial, pero ahora de una forma online mucho más eficiente. Definitivamente los servicios de Internet fueron fundamentales para poder lidiar con el proceso de la pandemia, y esto puso en evidencia también la importancia que los mismos tienen para la vida cotidiana. En ese sentido, la pandemia funcionó como un impulsor para nuestra actividad.

En otro orden, el 2020 trajo consigo otras novedades positivas. Luego de un arduo y extenso trabajo conjunto con los equipos de Telefónica de Argentina, ambas partes celebramos un acuerdo de alianza de largo plazo, a través del cual Sion suministra servicios de red de última milla y otros servicios en las zonas del interior de las provincias del interior del país donde estamos operando y en las zonas donde nos estamos expandiendo (el interior del interior), para que Telefónica pueda brindar servicios a sus clientes a través de las redes de última generación de Sion. Es un tipo de acuerdo que Telefónica ha celebrado en otros países de Latinoamérica, y en Argentina, Sion fue elegido para hacerlo con la filial local dada la buena relación, complementariedad estratégica en nuestras áreas de incumbencia, y los estándares de gestión que hacen compatibles una operación conjunta. Este acuerdo marca un nuevo hito en nuestra historia, y nos perfila como el operador líder del interior, zonas donde nuestro país requiere desarrollo de redes que ayuden a que todos los argentinos puedan estar bien conectados.

Por otro lado, hemos celebrado un acuerdo de capitalización con Blackburn Technologies LLC, compañía americana de tecnología, que ha visto en nuestra compañía y el plan de expansión un potencial de negocios interesante. Fue una de las pocas operaciones de este tipo que se dieron en nuestro país durante el 2020 en medio de un año extraordinario por la pandemia y por los desafíos en la macroeconomía del país. Este capital apalanca nuestro proceso de expansión.

Tomando como base el 2020, visualizamos un año 2021 de buena performance de nuestra operación. Este será un año donde comenzarán a verse los primeros efectos del acuerdo con Telefónica de Argentina, y donde por otro lado, la demanda se mantendrá sostenida. No solo por el efecto de la pandemia que aún continúa, sino por la aceleración en la adopción de servicios online que sigue empujando aún más la demanda de servicios como los que Sion comercializa.

En otro orden, seguiremos dándole calidad a los instrumentos de deuda que permiten nuestras inversiones, y para ello, comenzamos las gestiones la emisión de deuda en el mercado de capitales con bonos etiquetados como Sociales, dado el alto y positivo impacto social que tiene la prestación de nuestro servicio en las áreas donde invertimos. Nuestra actividad está claramente encuadrada en los 17 Objetivos de Desarrollo Sustentable de la ONU. Esto nos permitirá dar un nuevo salto de calidad en nuestras finanzas, y hacer así más visible nuestra labor no sólo en el mercado financiero local sino también internacional.

Creemos que el 2021 será un nuevo año de logros y avance para Sion, y creemos que los valores trascendentales en los que nos basamos son la piedra fundamental sobre la que se sostiene nuestro desarrollo, y el horizonte positivo que visualizamos y alcanzaremos. Avanzamos en 2021 confiados de poder desarrollar una performance acorde a las expectativas de nuestro ecosistema de colaboradores, socios, mercado de telecomunicaciones, mercado financiero, y sociedad en general. Agradezco especialmente a todas las partes involucradas, y especialmente al equipo de trabajo de SION, que una vez más ha demostrado frente a un desafío sin precedentes como lo fue la pandemia, que tiene habilidades y un compromiso extraordinario, y que es la razón del éxito de nuestra compañía.

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

Operaciones

Durante el ejercicio 2020 nuestras ventas crecieron un total del 50% respecto del 2019. (Valores expresados en moneda histórica)

A pesar de las consecuencias conocidas, referidas a la pandemia por COVID 19, en el segmento residencial podemos notar un gran crecimiento que se debió a la aplicación de políticas de upselling, lo cual permitió que la suma de abonados en el interior del país no se detenga, especialmente donde hay faltantes de infraestructura de red, y donde hay demanda insatisfecha. El tráfico promedio en todas las redes troncales se incrementó en más de un 30%, y además, en paralelo, los clientes demandaron velocidades promedio de acceso más altas para adaptarse a las nuevas necesidades de trabajo en casa, así como estudios y entretenimiento de manera virtual. Este aumento de la demanda fue positivamente canalizado a través de distintas acciones. La Compañía sigue apostando a sumar más abonados mediante las alianzas comerciales con operadores. En estas plazas, hemos invertido fuertemente para lograr crecer en infraestructura y así continuar fortaleciendo la calidad y disposición de nuestros servicios.

En el segmento empresas se acentuaron las complicaciones para las pymes de determinados segmentos de la economía producto de la pandemia por COVID 19 que afectó los motores de una economía que venía ya golpeada. La Compañía procuró acompañar a sus clientes corporativos, intentando resguardar la cartera de bajas significativas e intentando retener a los mismos con distintas acciones recurrentes y de única vez. Este trabajo laborioso generó buenos resultados, a la vez que se complementó con una mejora sustancial en la oferta de servicios corporativos. Esta mejora se sigue implementando a través de acuerdos marco con proveedores de servicios de telecomunicaciones de primera línea a nivel de Carriers, accediendo la Compañía a mejores costos y a un portafolio de servicios más diversificado. Asimismo, se continuó con mucho vigor con la venta de servicios de este segmento en alianza también con operadores del interior del país, ya que, al igual que en el segmento residencial en el interior existe alta demanda y poca oferta de servicios para pymes y empresas.

SION mantendrá firmemente sus apuestas en los mercados residenciales y corporativos, para lo cual se llevarán adelante acciones concretas para incrementar el volumen de negocios de las alianzas con operadores del Interior y, a la vez, para reforzar el concepto de ser un proveedor integral de servicios de telecomunicaciones líder en el segmento pyme.

Como fue mencionado anteriormente, en este año se concretó la firma de un importante Acuerdo con Telefónica de Argentina para realizar un Proyecto en conjunto. Se estuvo trabajando fuertemente en el mismo, en planificación e ingeniería, con implementaciones en procesos y sistemas para poder darle curso posteriormente a las migraciones de clientes a nuestras redes. En el 2021 se comenzará a percibir el efecto de este importante acuerdo en nuestras ventas.

Por último, nos encontramos en proceso de negociación con operadores en diferentes áreas del país para avanzar sobre la compra de estas compañías, proceso que se incorpora como otra alternativa adicional a la dinámica de alianzas con operadores, para seguir avanzando con el desarrollo de nuestras operaciones en el interior con un movimiento estratégico de integración vertical.

Recursos Humanos

Atentos al proceso de desarrollo de SION y las perspectivas para los próximos años, hemos decidido extender el directorio de la compañía incorporando el rol de Director General, posición orientada a la dirección de la compañía en la faz operativa. Fue designado el Ing. Eduardo Ap Iwan en esta nueva función, quien anteriormente se desempeñaba como Director de Operaciones y Negocios, quien dispone de un amplio conocimiento y experiencia tanto de la compañía como de la industria con varios logros en su haber.

Para completar la posición vacante de la Dirección de Operaciones y Negocios, se incorporó al Lic. Eduardo Martin, profesional de amplia trayectoria en el sector de las telecomunicaciones. Se conformó de esta forma un cuadro directivo que responde a las demandas profesionales y operacionales de nuestra compañía, en un contexto de fuerte crecimiento y consecuente demanda de mayor gestión.

En el 2020 continuamos trabajando sobre la capacitación y desarrollo de nuestros talentos. Se realizaron capacitaciones dirigidas al sector del área de Marketing para perfeccionar el área de Operaciones y Nuevos Negocios. De igual forma, en el área de Tecnología e IT continuamos con

los módulos de capacitaciones que iniciamos en el 2019 para fortalecer procesos y atender las implicancias que nuestro proceso de crecimiento esta demandando.

Simultáneamente, continuamos con el fortalecimiento de los cimientos de nuestra organización con talleres individuales de coaching y revisión de valores, misión y visión de nuestra empresa con la dirección y alta gerencia de la compañía en donde se evalúo el crecimiento de la compañía, mejoras en los procesos existentes, incorporación de nuevas formas de medición de los servicios y profesionalización de las distintas áreas que lideran.

Atentos al desafío de la pandemia, hemos trabajado en Protocolos de Covid19 para tomar las medidas de seguridad necesarias a la hora de trabajar en la oficina, en instalaciones de clientes y/o en nuestros hogares. De igual forma se incorporaron herramientas para el manejo del estrés laboral frente a la nueva normalidad de pandemia.

Con motivo de reforzar nuestra comunicación interna y teniendo en cuenta nuestra nueva realidad de trabajo a distancia, se implementaron políticas y herramientas que permitieron continuar la labor habitual de la empresa en el contexto de pandemia sin registrar mermas en la productividad.

Tecnología

El año 2020 fue un año marcado por la Pandemia la cual afectó y modificó patrones de conducta de la población. Estos cambios en la forma de vida de las personas impactaron también en la utilización de los recursos de conectividad y de infraestructura.

Durante el primer trimestre del 2020 se produjo un incremento en la utilización de los recursos de Internet en aproximadamente un 30% producto de la pandemia. Este incremento nos desafió a reforzar la operación y la administración de la infraestructura instalada, así como también la provisión de CPEs (equipos terminales instalados en casa del cliente), gestión que logramos abordar con éxito y garantizando la correcta prestación de servicios a nuestros clientes en medio de la pandemia.

Durante este mismo año comenzamos las acciones para la instalación de una nueva red de Fibra óptica en la ciudad de Comodoro Rivadavia. Este nuevo proyecto incluye la instalación de una red que posibilitará la prestación de nuevos servicios de acceso en esta ciudad. Esta nueva red ubica su nodo principal en el centro de la ciudad y se extenderá sobre las localidades de Villa Pueyrredón, Rada Tilly y Prospero Palazzo.

Durante el 2020 realizamos la interconexión para consumir conectividad directa de los cables submarinos que llegan a nuestro país, lo cual nos permite desarrollar nuestra red troncal, como así también optimizar los recursos de red y darle más eficiencia a nuestros costos de operación.

Con esta interconexión se creó una nueva red de transporte, la cual permitió conectar con recursos propios inicialmente la localidad de Buenos Aires, donde recibimos los servicios del cable submarino, con la localidad de Puerto Madryn, permitiendo optimizar los costos de los servicios de internet en esa localidad.

Finanzas

El año 2020 estuvo señalado por la pandemia de COVID-19 y las decisiones gubernamentales para afrontar sus consecuencias mediante el Aislamiento Social Preventivo Obligatorio (ASPO)

-desde el 20 de Marzo de 2020- y luego el Distanciamiento Social Preventivo Obligatorio (DISPO) -desde el 7 de Noviembre de 2020-; que continúa hasta la fecha.

Estas medidas afectaron sustancialmente el desarrollo de numerosas actividades económicas, lo que derivó en diversas medidas gubernamentales consistentes en subsidios directos para personas y empresas; como así también en tasas subsidiadas para Pymes.

Particularmente en lo que respecta a SION, las consecuencias de estas medidas de aislamiento significaron un acelerador de la demanda de los servicios de conexión a internet. En lo relativo al área de Administración y Finanzas, luego de un breve período inicial de lógica incertidumbre, hemos logrado mantener la empresa operativa en un 100% adaptándonos al nuevo contexto con trabajo desde el hogar y herramientas digitales que nos permitieron continuar realizando operaciones de administración, financiación, cobranzas y pagos a proveedores sin inconvenientes.

Hemos logrado implementar junto a los bancos que nos acompañan, varias líneas de financiación a tasas subsidiadas para renovar líneas ya amortizadas y para mantener el nivel de inversiones requerido por el aumento de la demanda y la puesta en marcha del proyecto de migración firmado con Telefónica de Argentina el 12 de Mayo de 2020.

Reafirmando la normal continuidad de nuestras operaciones, y con el mismo objetivo de financiar las inversiones, el 29 Julio de 2020 emitimos la Serie V de Obligaciones Negociables con las siguientes características.

ON PYME V	CLASE B
VALOR NOMINAL	70.000.000
Fecha de Integración	29/7/2020
Precio de Emisión	100%
Plazo	24 meses
Tasa Base	BADLAR
Margen	4,99%
Amortización:	
28/10/2020	
28/1/2021	
28/4/2021	
28/7/2021	5.600.000
28/10/2021	11.900.000
28/1/2022	17.500.000
28/4/2022	17.500.000
30/7/2022	17.500.000

Asimismo; basados en nuestra performance financiera registrada en el mercado, pudimos desarrollar por primera vez líneas de financiación con FCI con instrumentos no garantizados, lo cual indica la confianza que el mercado tiene en nuestra compañía y su performance, incluso en un contexto extraordinariamente particular como el de la pandemia con su impacto en la macroeconomía argentina y mercado financiero.

Por otro lado, como muestra de la confianza en los planes en ejecución y la visión que lleva adelante la compañía en el largo plazo, los accionistas decidieron con fecha 30 de Septiembre

de 2020, en Asamblea de Accionistas, capitalizar cuentas del Patrimonio neto para incrementar el capital social de \$ 25.000.000.- a \$ 135.000.000.

Otro importante aporte de fondos del ejercicio, se originó en la Asamblea de Accionistas llevada a cabo el 16 de Noviembre de 2020 que decidió la emisión de Acciones Preferidas sin derecho a voto equivalentes al 10% del Capital Social a los efectos de captar fondos de inversión por us\$ 5.000.000. dólares- Al cierre de este ejercicio Blackburn Technologies LLC había integrado el equivalente a us\$ 1.500.000.- en Bonos del Gobierno Nacional (o \$ar 218.918.353 valuados a tipo de cambio CCL) que consistieron en 4.500.000 de acciones valuadas a \$ar 1.00; y una prima de emisión de \$ar 214.418.353.-

El cumplimiento de normas legales y estatutarias se mantuvo siempre acorde a los requerimientos de los diferentes entes reguladores que también tuvieron que adaptar sus normas de funcionamiento a las disposiciones gubernamentales de Aislamiento.

En este sentido, un importante hito fue lograr la inclusión de SION en el Padrón del Distrito Tecnológico del GCBA que trae aparejado mejoras impositivas en Ingresos Brutos, Impuesto de Sellos y otros de orden Municipal.

Al cierre del ejercicio nos encontrábamos en proceso de emisión de la Serie VI de Obligaciones Negociables a ser suscripta por los tenedores de las Series III y IV con el objetivo de unificar las condiciones de emisión a las vigentes para la Serie V (nuevos covenants acordes a nuestro proceso de inversión en infraestructura) y los plazos de amortización en 24 meses; mejorando así el perfil de deuda corriente para 2021.

Al momento de la redacción de estas líneas, ya se ha realizado la emisión de la Serie VI en Enero 2021 con la suscripción del 85% de las ON III y IV vigentes.

Finalmente cabe destacar que los Ingresos por Ventas reales -sin los efectos de las actualizaciones contables por inflación- crecieron un 49% respecto de 2019 (\$ar 686.2M vs. \$ar 459.1M).

Agradecemos a nuestros inversores la confianza depositada en SION y esperamos continuar trabajando juntos en 2021 para generar más y nuevos negocios.

Expectativas 2021:

Los objetivos para el 2021 son:

- a) Desarrollo del negocio con operadores: continuar el desarrollo del negocio con nuestros aliados del interior del país.
- 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 FTTH en nuevas ciudades en el transcurso del año 2021, bajo el acuerdo con Telefónica y de forma independiente (orgánica) también. Se adiciona a esto lo mencionado sobre compra de operadores.
- c) Desarrollo organizacional: continuar trabajando sobre el fortalecimiento de las áreas, incorporar nuevas herramientas de capacitación para nuestra dirección y mandos medios que redefinan los perfiles y puestos de trabajo en función de la estrategia de expansión de nuestra empresa.
- d) Red troncal: continuar con el desarrollo de la red troncal para la conectividad en las diferentes ciudades que vamos incorporando.

- e) Incorporar nuevas herramientas de financiamiento tanto en el plano local como internacional para suplir las necesidades de inversión en infraestructura de nuestro plan estratégico.

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

	2016	2017*	2018*	2019*	2020*
Activo Corriente	51,253,232	59,769,462	109,658,465	260.549.336	336.024.416
Total de Activo	95,852,690	142,444,190	348,674,472	725.976.731	1.248.694.054
Pasivo Corriente	49,271,911	56,538,533	109,527,951	260.152.365	369.508.448
Total del Pasivo	70,389,955	108,879,633	203,117,406	414.722.495	505.936.296
PN	25,462,735	33,564,557	145,557,066	311.254.236	742.757.758

	2016	2017	2018*	2019*	2020*
Ventas	72,487,076	106,077,318	255,009,081	564.296.220	798.849.504
Costos de Servicios	22,935,649	35,056,711	96,382,756	217.896.097	307.808.357
Rdos. antes de tax	6,560,495	10,227,154	5,391,514	42.054.746	97.161.542
Rdos. Final	5,009,589	8,101,822	4,681,261	41.019.476	95.636.180

*Expresado en moneda homogénea

Indices		2016	2017*	2018*	2019*	2020*
Solvencia	PN/P	0.36	0.31	0.72	0.75	1.47
Liquidez	AC/PC	1.0	1.1	1.0	1.0	0.9
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0.47	0.58	0.69	0.64	0,73
ROA	Rdo/AT	5,23%	5,69%	1,34%	5,65%	7,66%
ROE	Rdo/PN	19,67%	24,14%	3,22%	13,18%	12,88%
Rentabilidad	Rdo/PNp	29,93%	38,11%	9,77%	38,24%	37,99%
Margen Bruto	UtB/Vtas	68,36%	66,95%	62,20%	61,40%	61,50%
Margen Neto	RF/Vtas	6,91%	7,64%	1,84%	7,27%	11,97%

Estructura del Flujo de Efectivo

	31-dic-20*	31-dic-19*	31-dic-18*
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	422.716.782	240.840.875	158.936.024
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-266.534.122	-134.055.434	-106.221.698
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	-147.461.558	-106.723.651	-48.277.593
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	8.721.103	61.790	4.436.732

*Expresado en moneda homogénea

INFORMACION CONSOLIDADA

	2016	2017	2018*	2019*	2020*
Activo Corriente	63,695,529	79,341,804	120,726,000	272.659.738	330.789.707
Total de Activo	108,591,867	171,808,925	379,538,710	765.828.388	1.284.791.427
Pasivo Corriente	59,611,321	70,969,343	125,046,221	287.153.001	388.264.586
Total del Pasivo	82,822,879	137,859,860	233,163,284	452.700.268	538.824.100
PN	25,462,735	33,564,557	145,557,066	311.254.236	742.757.758

	2016	2017	2018*	2019*	2020*
Ventas	111,239,277	137,689,454	288,789,162	595.793.161	832.281.310
Costos de Servicios	41,035,304	46,455,423	101,098,376	231.764.151	323.461.789
Rdos. antes de tax	7,318,738	11,256,314	3,388,095	36.498.106	85.700.048
Rdos. final	5,009,589	8,101,822	4,681,261	41.019.475	95.636.180

Indices		2016	2017	2018*	2019*	2020*
Solvencia	PN/P	0.31	0.24	0.15	0.69	1.38
Liquidez	AC/PC	1.1	1.1	1.0	1.0	0.9
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0.41	0.54	0.68	0.64	0.74
ROA	Rdo/AT	4,61%	4,72%	1,23%	5,36%	7,44%
ROE	Rdo/PN	19,67%	24,14%	13,53%	13,18%	12,88%
Rentabilidad	Rdo/PNp	29,93%	38,11%	9,77%	38,24%	37,99%
Margen Bruto	UtB/Vtas	63,11%	66,26%	64,74%	61,10%	61,14%
Margen Neto	RF/Vtas	4,50%	5,88%	1,66%	6,88%	11,49%

*Expresado en moneda homogénea

Estructura del Flujo de Efectivo Consolidada

	31-dic-20	31-dic-19	31-dic-18
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	468.101.596	260.398.444	183.611.320
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-297.768.592	-143.699.347	-121.012.886
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	-162.206.771	-116.707.220	-57.334.497
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	8.126.233	-8.123	5.263.937

Datos Estadísticos

	31-dic-20	31-dic-19	31-dic-18	31-dic-17	31-dic-16
Volumen de producción					
Volumen de ventas (en abonos mensuales de servicios)	76.331	69.116	63.210	32.681	30.122
(a) En el mercado local	76.331	69.116	63.210	32.681	30.122
(b) En el mercado externo	0	0	0	0	0
Total de (a) + (b)	76.331	69.116	63.210	32.681	30.122