

Memoria y Reseña informativa Ejercicio 2025

Correspondiente al ejercicio económico N° 29, iniciado en fecha 1º de enero de 2025 y finalizado el 31 de diciembre de 2025.

Índice

a) Mensaje del Presidente y consideraciones de la industria.....	2
b) Evolución del Negocio en el año 2025.....	3
1- Operaciones.....	3
2- Capital Humano.....	4
3- Tecnología.....	6
4- Finanzas.....	7
c) Expectativas 2026.....	10
d) Análisis de las operaciones y de los resultados económico-financieros del Grupo	11
1- Información Consolidada.....	11
2- SION S.A.....	12
e) Estados Contables al 31 de Diciembre de 2025.....	14

Mensaje del Presidente

En el ejercicio 2025 continuó la transición en Argentina, con cambios que el gobierno nacional siguió introduciendo en la economía. Claramente este paradigma económico es favorable para la actividad de nuestro sector.

La demanda de los servicios de Internet como los que SION ofrece se mantuvo firme, y los precios siguieron acompañando la dinámica inflacionaria, lo que impactó positivamente en este ejercicio. Ha continuado la recomposición de los precios de nuestros servicios medido en dólares, lo cual hace de Argentina un país que, teniendo históricamente precios de servicios de internet muy bajos en dólares, siga convergiendo con los precios mayores que tienen los países de Sudamérica.

El modelo de negocios de Sion, que es el de compartición de infraestructura de redes entre varios operadores, el cual es el norte de la industria a nivel global, continuó su curso, lo que hizo que se incrementara el share de estos negocios en las ventas totales de nuestra compañía de este ejercicio. La novedad este año fue la firma de un nuevo contrato similar al de Movistar/Telefónica, pero en este caso con la empresa TPP, que es un operador de Internet histórico de la Patagonia. Con este nuevo acuerdo, contaremos con un segundo operador, además de Movistar utilizando nuestra infraestructura, con una inversión marginal mínima (reutilizando inversión en redes ya aplicada). Simultáneamente estamos en fase final de negociación con otros dos operadores nacionales de gran envergadura que también se incorporarán a nuestras redes. Esto marca claramente una consolidación del modelo de compartición de infraestructura en Argentina, y podemos decir orgullosamente que SION es el operador líder en el interior del país en esta actividad. Finalmente, la compra de Telefónica de Argentina por parte de Telecom Argentina no ha significado un cambio en los términos contractuales que teníamos, y por el contrario, el management de ambas compañías nos han manifestado su firme voluntad de respetar y cumplir los términos del mismo. Nuevamente, la compartición de infraestructura no es una realidad local, sino una tendencia global.

Si bien las variables macroeconómicas pasaron por un proceso de estabilización, este fue un año donde el financiamiento en el mercado de capitales fue más desafiante por condiciones propias del mismo. Amén de ello, una vez más SION fue pionero con una emisión de ON en la cual tuvo participación el ENACOM (el ente gubernamental que regula nuestra actividad), a través del Fondo del Servicio Universal, que es el fondo que el organismo administra para la promoción de inversiones en infraestructura de red en zonas desfavorecidas del país. Esta emisión, primera en su tipo en Argentina, nos permitió acceder a montos significativos, plazo de 10 años, con 2 años de gracia, y una tasa de UVA+cero, lo cual representa algo inédito en Argentina en términos de financiamiento para el sector al cual SION pertenece. Este nuevo programa de ENACOM nos permitirá realizar más emisiones para financiarnos eficientemente, y tener un perfil de deuda favorable para seguir desarrollándonos. Y, habiendo visto lo beneficioso que resultó la emisión que hicimos con la participación de ENACOM, continuaremos trabajando en más financiamiento proveniente de esta fuente. Es importante destacar que el mismo, además de ser sumamente transparente, representa una fuente de financiamiento extraordinario para nuestro sector de la economía haciendo mucho más resiliente el financiamiento de nuestra actividad independizándonos de la volatilidad del mercado local. Paralelamente, hemos iniciado un proceso de calificación con el DFC (Development Finance Corporation), la agencia internacional de inversiones del gobierno de EEUU, que está especialmente interesado en nuestro proyecto de desarrollo de infraestructura de telecomunicaciones en el interior del país. Esto inaugurará una nueva etapa en SION a través de financiamiento cross-border.

En otro orden, este año nos afianzamos en los negocios locales de la compañía Paralelo 52 adquirida en la ciudad de Río Gallegos, provincia de Santa Cruz, tomando posesión de la

operación por completo, la cual es parte de nuestro proceso de consolidación y alianzas con operadores del interior del país. Tenemos la firme voluntad de llevar infraestructura segura y de la mejor calidad hasta el último rincón de nuestro país, y la actividad de M&A es parte también de la estrategia de expansión eficiente. Esta localidad forma parte del set de nuevas ciudades donde comenzamos a brindar servicio en el 2025, y continuamos en el 2026.

SION es pionero en varios aspectos, pero especialmente en su modelo de negocios de compartición de infraestructura. Lo hemos desarrollado de forma temprana, lo cual nos permitió posicionarnos en una actividad con altas barreras de entradas que nos garantizan poder tener un horizonte de crecimiento significativo. Simultáneamente, con la regularización de la macroeconomía, amén de la volatilidad que persistió en este ejercicio y aún persiste en términos financieros, seguimos trabajando en oportunidades de financiamiento para acompañar el desarrollo de infraestructura de redes de telecomunicaciones que nuestro país necesita reconstruir para incrementar su capacidad en términos de comunicaciones en todo el territorio nacional. Este posicionamiento único de SION representa una oportunidad de crecimiento muy significativa, como la que se viene observando en estos últimos ejercicios.

Todos estos resultados no serían posibles sin el experimentado y dedicado trabajo del equipo de dirección de SION que ha hecho una labor formidable. Quiero destacar también el acompañamiento de nuestros partners de negocios tanto en las áreas comerciales, como financieras, y tecnológicas, nuestros asesores, y aliados, sin los cuales no hubiera sido posible alcanzar los resultados obtenidos.

Avanzamos en el 2026 con la mejor expectativa en relación a nuestros negocios, agradeciendo la labor mancomunada de todos nuestros colaboradores y partners que han cimentado juntos la historia de SION y su aporte a las telecomunicaciones de nuestro país.

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

Operaciones

Durante el ejercicio 2025 nuestras ventas fueron según el segmento:

1. Mercado Residencial \$ 16.500 millones +IVA, lo que representa un crecimiento del 70% en este segmento respecto al año anterior.
2. Mercado Empresas \$ 655 millones +IVA, lo que representa un aumento del 54% respecto del año anterior.

Siendo el crecimiento total en ventas en el 2025 del 69% respecto del 2024. (Valores expresados en moneda histórica).

Durante 2025 se consolidaron las tendencias del año anterior respecto al comportamiento de la demanda de servicios residenciales y corporativos, aunque con una desaceleración producto del arrastre de la inflación del año anterior 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 la cobertura que tomaron las empresas frente a las elecciones de medio término que produjeron un aumento del valor oficial de la divisa dólar en el segundo, que tuvieron un impacto en lo inmediato, ya que generaron la postergación de ciertos gastos e inversiones inherentes a conectividad de varios clientes grandes y empresas.

En el segmento residencial, se consolida la migración a nuevas tecnologías como GPON y/o FFTN, aplicando durante 2025 políticas de retención y upselling sobre la base de clientes, se mitigaron parcialmente los efectos de la competencia y de la recesión e inflación manifestada en el 2025 en ciertos sectores de la economía, que para el segmento de Comunicaciones fue de 35%, 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 macro y microeconomía, la Compañía llevó adelante acciones comerciales que redundaron en beneficios inmediatos: simplificación del portafolio de productos y servicios, políticas agresivas de readecuación de precios, de reducción de deuda en la calle, 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.

Para el año 2026, 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 (TMA) - MOVISTAR, está rodando a pleno, con la finalización de los despliegues en las ciudades de Comodoro Rivadavia, Río Grande, Ushuaia, Puerto Madryn, Gaiman, Cinco Saltos, Cipoletti, y Río 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 2025 se sigue consolidando el efecto positivo de este proyecto, generándose un incremento de facturación del 102% respecto del año anterior.

Durante el 2025 se firmó un nuevo contrato la empresa TPP SA similar al firmado con TMA - MOVISTAR. La empresa TPP SA es un operador de Internet con más de 20 años de trayectoria en la Patagonia. Con este nuevo acuerdo, contaremos con un segundo operador utilizando nuestra infraestructura, con una mínima inversión incremental.

Finalmente, SION se encuentra en un proceso de negociaciones con varios 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 y expansión de SION y las perspectivas para los próximos años, durante este último año hemos adquirido nuevas operaciones en el interior de nuestro país. En consecuencia y con objeto de centralizar los poderes de decisión buscando mejorar la eficiencia empresarial hemos trabajado en la unificación de nuestras culturas, valores, misión y visión.

Comprendemos que la visión de una empresa define su dirección futura y sus objetivos a largo plazo. Inspira a los empleados y alinea sus esfuerzos, proporcionando una imagen clara de lo que la organización espera lograr en el horizonte, por tal razón hemos acompañado el personal de las operaciones recientemente adquiridas de manera presencial y haciendo foco en los procesos y estructura en la que debemos encausar el negocio.

Los valores de una empresa son principios que guían el comportamiento y la toma de decisiones. Son los “ladrillos” de la cultura organizacional y establecen el estándar para las interacciones internas y externas.

Durante todo este proceso hemos trabajado en el **Poder de la Alineación**, es decir que esta alineación crea una base sólida para el éxito y la reputación, guiando las decisiones comerciales y las acciones de los empleados.

Este proceso de redefinición y unificación de la misión, visión y valores de nuestras empresas requirió una cuidadosa consideración y participación de las partes interesadas. Aquí detallamos algunos pasos en los que hemos trabajado este último año.

1. **Identificar el propósito:** Determina el objetivo central de nuestra organización y nuestro valor para la sociedad.
2. **Imaginar el futuro:** Describe la dirección futura ideal para nuestra empresa y los objetivos que deseamos alcanzar.
3. **Establecimiento de nuestros principios:** Definimos los valores fundamentales que guiarán el comportamiento y la toma de decisiones de nuestra organización.
4. **Comunicación y Difusión:** Comunicamos claramente la misión, visión y valores a todos los niveles de la organización para garantizar la alineación y el compromiso de todas nuestras unidades de negocio.

Consideramos que haber trabajado en estos elementos esenciales que conforman la identidad de nuestra organización decanta en establecer una base sólida para el éxito, inspirar a los empleados y construir una reputación duradera. Al analizar los ejemplos de empresas líderes, hemos destacado la importancia de la claridad, la audacia y la integridad en la definición de estos elementos fundamentales.

En el 2026 continuamos trabajando en la optimización de nuestros recursos conjuntamente con 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 una nueva área a la estructura central de SION, (Con la incorporación de un Gerente de M&A y dos analistas Jr.), con objeto de profesionalizar aún más las áreas involucradas en 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 híbrida presencial-virtual según las necesidades de cada área. 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.

Dirección de Tecnología

1. Introducción y Alcance

Durante el periodo 2025, la Dirección de Tecnología focalizó su operatividad en el soporte, mantenimiento y expansión de una infraestructura de red híbrida. Esta arquitectura integra accesos de última generación por Fibra Óptica (FTTH/GPON) y Cable (HFC), conviviendo con tecnologías legacy (Redes Inalámbricas/Wireless) para asegurar la cobertura.

La gestión técnica garantizó la continuidad operativa de una base de servicios diversificada, atendiendo a los segmentos Residencial, Corporativo (B2B) y Wholesale (Alianzas), con una operación caracterizada por su amplia dispersión geográfica en las regiones de Patagonia y Cuyo.

2. Infraestructura de Red y Tecnologías de Acceso

El parque de servicios activos al cierre de diciembre de 2025 refleja una red heterogénea que demandó la implementación de estrategias de mantenimiento diferenciadas según la localidad y la tecnología:

A. Operaciones de Red Propia y Consolidada

Las unidades de negocio con mayor carga técnica operativa se concentraron en las provincias de Santa Cruz, Chubut y San Juan.

- Río Gallegos (Santa Cruz): Se brindó soporte a aproximadamente 3.128 accesos de Internet y 3.976 servicios de TV por Cable. La operación implicó el mantenimiento integral de cabeceras de TV y redes híbridas HFC/FTTH de alta capacidad.
- San Juan: Gestión de 1.670 accesos sobre red propia, logrando la consolidación de la infraestructura en la provincia.
- Comodoro Rivadavia (Chubut): Operación de red FTTH con una cobertura de aproximadamente 6.500 hogares conectados.

Capacidad de Red: La infraestructura soportó perfiles de tráfico escalonados, gestionando anchos de banda desde 6 Mbps (en segmentos Legacy) hasta 100 Mbps (en FTTH), adaptándose a la tipificación de servicios.

B. Gestión de Alianzas y Wholesale

- Alianza Movistar (TASA): Se gestionó la conectividad sobre infraestructura propia, consolidando a Comodoro Rivadavia como el nodo de mayor volumen, superando los 14.000 accesos gestionados bajo este modelo.

C. Nuevos Despliegues y Expansión (Río Negro)

Durante el periodo, se ejecutaron obras de infraestructura para la expansión de la huella de fibra óptica:

- Cipolletti: Despliegue de red FTTH cubriendo 20.000 HP (Home Passed) e inicio de operaciones comerciales para la Alianza con Movistar.
- Cinco Saltos: Despliegue de red FTTH cubriendo 11.000 HP, extendiendo la cobertura en la provincia de Río Negro.

3. Próximos Desafíos y Evolución Tecnológica

La hoja de ruta tecnológica para el próximo ciclo se centra en la eficiencia de la infraestructura y la evolución hacia redes de ultra-banda ancha:

- Arquitectura de Red Neutral: Desarrollo de la primera red FTTH Neutral utilizando tecnología Quad-Core. Este diseño permitirá alojar a 4 o más operadores independientes sobre una misma infraestructura física, optimizando el CAPEX.
- Nuevas Alianzas Estratégicas:
 - Implementación de nuevos *tenants* (operadores) sobre la red neutral.
 - Incorporación de DIRECTV como alianza estratégica sobre las redes actualmente desplegadas.
 - Incorporación de TPP como nueva alianza en la plaza de Comodoro Rivadavia.
- Evolución a XGS-PON (10G):
 - Desarrollo e implementación de los primeros servicios XGS-PON simétricos a 10 Gbps, orientados específicamente al segmento B2B de alta demanda.
 - Generación de acuerdos comerciales para la explotación de estas capacidades de 10 Gbps en el mercado corporativo.

Finanzas

El ejercicio 2025 se desarrolló en un contexto de mayor estabilización macroeconómica respecto del año anterior, consolidándose el ancla fiscal, la desaceleración de la inflación y la normalización de variables financieras iniciado en 2024. En materia de precios, la inflación anual (IPC) registró una variación interanual del 31,5%, significativamente inferior al 117,8% observado en 2024, reflejando una desaceleración sostenida a lo largo del periodo. Esta dinámica permitió una mejora en la previsibilidad de costos, contratos y estructuras salariales, favoreciendo la planificación financiera de mediano plazo.

En cuanto a las condiciones financieras, la tasa TAMAR (promedio de depósitos a plazo fijo mayoristas de bancos privados) registró un nivel promedio anual de 37,7932% TNA, con un cierre de ejercicio en 28,8750% TNA. La trayectoria descendente de las tasas nominales, en un

contexto de desaceleración inflacionaria, implicó una reducción del costo financiero real y favoreció el acceso al crédito.

En relación con el tipo de cambio oficial mayorista, el mismo cerró el ejercicio en \$1.459,42 por dólar, frente a los \$1.032,50 al cierre de 2024, lo que implicó una variación punta a punta del 41,35%. El tipo de cambio promedio del ejercicio se ubicó en \$1.244,26, evidenciando un esquema de depreciación administrada y menor volatilidad relativa respecto de períodos anteriores. Esta evolución contribuyó a reducir incertidumbre cambiaria y a mejorar la evaluación de proyectos con componente importado.

Desde una perspectiva de mercado de capitales, la combinación de menor inflación, moderación cambiaria y descenso de tasas permitió una compresión en los spreads de crédito corporativo y una mejora en la profundidad del mercado local.

A fines de 2024 e inicios de 2025 el mercado de capitales local se vio impactado por eventos de crédito vinculados al sector agroindustrial. Estos eventos generaron un aumento transitorio en la percepción de riesgo sectorial, y una mayor selectividad por parte de inversores institucionales y fondos comunes de inversión con exposición a crédito corporativo PyME, marcando una preferencia al riesgo PyME garantizado.

Adicionalmente, en la previa de las elecciones legislativas de medio término celebradas en la Provincia de Buenos Aires el 7 de Septiembre de 2025 en las que el principal partido opositor se impuso por una notable diferencia por sobre el oficialismo, se constituyó en un factor relevante en la dinámica del mercado de capitales, observándose un incremento en la volatilidad de los activos financieros, acompañado de una ampliación del spread de crédito a las PyMEs, y una falta de liquidez, extendiéndose hasta las elecciones de medio término nacionales que se llevaron a cabo el 26 de Octubre de 2025 cuando el oficialismo revirtió el resultado de la Provincia de Buenos Aires, y venció ampliamente en la elección. Una vez conocidos los resultados electorales y despejado el escenario político, el mercado mostró una progresiva normalización, y una reducción de las tasas de interés.

Desempeño de SION S.A.

En este entorno de mayor estabilidad relativa, SION S.A. consolidó su estructura financiera y avanzó en la ejecución de los proyectos estratégicos iniciados en el ejercicio anterior.

La mejora en las variables macroeconómicas permitió optimizar la administración del capital de trabajo, reducir la volatilidad en costos financieros y fortalecer la planificación de inversiones.

Desde el área de Administración y Finanzas, se profundizó la estrategia de gestión de pasivos, priorizando instrumentos con costo financiero competitivo y adecuados perfiles de vencimiento, en línea con una política prudente de liquidez y cobertura de riesgos.

Asimismo, la compañía continuó llevando a cabo emisiones de Obligaciones Negociables PyME, siendo una de las pocas PyMEs que emitieron bajo riesgo propio, y hemos sido acompañados por el mercado quien valorizó la reputación crediticia y el cumplimiento de las obligaciones. En este sentido se emitió durante 2025, la ON PyME Serie XV por ARS 2.200 MM, la ON PyME Serie XVI por ARS 10.000 MM, y la ON PyME Serie I bajo el régimen de Mediano Impacto por ARS 1.362 MM.

Un capítulo aparte fue la emisión de la ON XVI, en la cual recibimos ofertas por un 30% más de lo emitido, y en la que participó ENACOM (nuestro regulador) como inversor, suscribiendo una clase emitida en UVAs al 0% de interés, con amortización semestral del capital y un plazo de 10 años con un período de gracia de 2 años. Esta participación en instrumentos de deuda en el

mercado de capitales por parte de la ENACOM es posible gracias al Programa de Financiamiento y Apoyo de Proveedores TIC de la Resolución 950/25 de ENACOM, que aporta una fuente de fondeo muy importante para nuestra industria.

Con el sistema financiero local se ampliaron las líneas de crédito, basadas en la solidez de los estados contables, el incremento de las ventas 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.

SION S.A. reafirma su compromiso con la generación de valor sostenible para sus accionistas e inversores, apoyado en una estructura financiera sólida, disciplina operativa y una estrategia de crecimiento consistente con el nuevo entorno macroeconómico.

Agradecemos la colaboración recibida de Banco de Valores y StoneX como Organizadores y Colocadores, y de Banco Supervielle, Cohen, Balanz Capital, Nuevo Banco de Santa Fe, Allaria Ledesma como agentes colocadores, Nicholson y Cano como Asesores Legales, y de Moody's Local como Agente de Calificación de Riesgo.

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.

Desde una perspectiva cuantitativa, durante 2025 la Compañía evidenció una mejora en sus principales indicadores financieros respecto del ejercicio anterior. El EBITDA registró una variación interanual en términos reales del 16%, impulsado por el crecimiento de la base de clientes, precios de los servicios que evolucionan por encima de la inflación, y una mayor eficiencia operativa, permitiendo que el margen EBITDA se ubique en 48%, comparado con 43% en 2024.

El ratio de Deuda Financiera Neta / EBITDA se redujo desde 3,64x al cierre de 2024 a 3,04x al cierre de 2025, y continuará descendiendo, reflejando una combinación de mayor generación de resultados y una gestión prudente del apalancamiento. Asimismo, el costo financiero promedio ponderado de la deuda descendió desde 34% a 23%, en línea con la compresión de tasas de mercado y la estrategia de financiación.

En términos de liquidez, el ratio de cobertura de intereses (EBITDA / Resultados Financieros) mejoró desde 86% a 121%, fortaleciendo la capacidad de la Compañía para afrontar sus compromisos financieros bajo distintos escenarios macroeconómicos.

Estas métricas reflejan no sólo una mejora nominal derivada del nuevo entorno macroeconómico, sino una consolidación estructural de la solidez financiera de SION S.A., con un perfil de vencimientos más equilibrado, mayor previsibilidad en flujos de caja y una estrategia de crecimiento sustentada en disciplina de capital.

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 2026 para generar más y nuevos negocios.

Expectativas 2026

El Directorio de la sociedad ha hecho un análisis de la marcha de la empresa y la proyección del negocio en los próximos 12 meses, durante los cuales proyectamos profundizar el proceso de transformación y crecimiento iniciado en los últimos años, consolidando nuestra posición como operador neutral de infraestructura de telecomunicaciones con presencia nacional y ampliando nuestra capacidad para ofrecer servicios digitales de alta calidad. Nuestro objetivo es seguir fortaleciendo la infraestructura, la organización y el ecosistema de alianzas estratégicas que nos permiten generar valor sostenible para nuestros socios, clientes y comunidades. En este marco, nos proponemos avanzar en los siguientes ejes estratégicos:

a) Consolidación y expansión del ecosistema

Continuaremos ampliando y profesionalizando nuestra red de acceso neutral en el interior del país, priorizando modelos de negocio que aceleren el acceso a conectividad de alta velocidad en localidades subatendidas. Aspiramos a incorporar nuevas localidades mediante acuerdos comerciales, integraciones operativas y adquisiciones selectivas, reforzando nuestra presencia federal.

b) Crecimiento orgánico e inorgánico

Profundizaremos la expansión de nuestra cobertura mediante:

- Despliegue orgánico de infraestructura FTTH en nuevas zonas estratégicas.
- Acuerdos con grandes operadores, replicando modelos exitosos implementados en años anteriores.
- Operaciones de M&A que permitan acelerar la llegada a mercados donde la demanda de servicios residenciales y corporativos continúa creciendo.

El objetivo es incrementar la capilaridad de nuestra red y mejorar la disponibilidad de servicios para hogares, empresas y pymes.

c) Fortalecimiento organizacional y capacidades internas

Avanzaremos en la incorporación de nuevas plataformas de gestión, analítica y soporte operativo, orientadas a mejorar la eficiencia, la toma de decisiones y la experiencia del cliente. Continuaremos desarrollando a nuestros equipos directivos y mandos medios para acompañar el ritmo de expansión y la complejidad creciente del negocio.

d) Evolución de la red y del core tecnológico

Seguiremos ampliando la capacidad de la red troncal que interconecta nuestras operaciones en todo el país, incrementando la capacidad de transporte y mejorando la resiliencia del servicio. Asimismo, continuaremos aumentando la capacidad de acceso en todas las localidades donde operamos, con el objetivo de elevar la velocidad promedio y la calidad de la experiencia de nuestros clientes.

e) Desarrollo del programa de financiamiento

Prevedemos continuar con la emisión de nuevas series de Obligaciones Negociables, aprovechando la confianza del mercado y la solidez de nuestro plan de crecimiento. Este instrumento seguirá siendo clave para financiar proyectos de infraestructura y expansión.

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

	2025*	2024*	2023*	2022*	2021*
Activo Corriente	16.868.477.738	14.472.731.733	2.891.907.670	1.235.324.414	573.286.791
Total de Activo	106.490.500.692	70.758.333.324	24.931.180.821	6.260.512.290	2.641.214.170
Pasivo Corriente	28.032.408.563	17.052.306.944	4.821.954.512	1.305.519.339	757.216.970
Total del Pasivo	29.903.669.106	29.903.669.106	7.989.393.691	2.309.842.601	1.065.525.119
PN	46.001.952.236	40.605.229.753	16.900.895.841	3.938.999.316	1.570.258.832

	2025*	2024*	2023*	2022*	2021*
Ventas	22.181.694.329	14.280.399.071	6.287.385.318	2.499.413.313	1.361.954.217
Costos de Servicios	7.224.950.885	4.774.753.253	2.869.917.545	1.235.392.388	525.757.833
Rdos. antes de tax	7.045.342.306	4.865.952.982	4.298.253.134	483.235.349	132.275.047
Rdos. final	6.733.652.194	3.801.225.898	4.634.550.882	571.941.738	160.571.870

Indices		2025*	2024*	2023*	2022*	2021*
Solvencia	PN/P	1,31	1,36	2,12	1,71	1,47
Liquidez	AC/PC	0,60	0,85	0,60	0,95	0,76
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,84	0,80	0,88	0,80	0,78
ROA	Rdo/AT	6,32%	5,37%	18,59%	9,14%	6,08%
ROE	Rdo/PN	11,19%	9,36%	27,42%	14,52%	10,23%
Rentabilidad	Rdo/PNp	13,52%	13,22%	55,06%	21,63%	13,75%
Margen Bruto	UtB/Vtas	67,43%	66,56%	54,35%	50,57%	61,40%
Margen Neto	RF/Vtas	30,36%	26,62%	73,71%	22,88%	11,79%

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Estructura del Flujo de Efectivo Consolidada

	31-dic-2025	31-dic-2024	31-dic-2023	31-dic-22	31-dic-21
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	18.941.478.321	5.415.484.816	8.656.615.069	1.598.010.740	619.845.578
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-16.323.578.663	-7.079.110.363	-6.554.127.071	-1.075.991.759	-624.392.009
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	-1.620.973.476	1.324.958.222	-1.976.092.775	-536.007.755	-10.777.461
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	776.482.775	-338.667.324	126.395.224	-13.988.774	-15.323.892

*Expresado en moneda homogénea de cada período

SION S.A.

	2025*	2024*	2023*	2022*	2021*
Activo Corriente	16.429.940.049	12.350.147.898	2.865.283.811	1.200.186.503	574.988.768
Total de Activo	102.039.036.297	67.516.840.486	24.777.363.155	6.147.103.548	2.594.125.551
Pasivo Corriente	24.204.005.337	14.306.771.614	4.746.146.348	1.217.907.367	717.616.887
Total del Pasivo	41.889.707.660	26.911.610.733	7.876.467.314	2.208.104.232	1.023.866.719
PN	60.149.328.637	40.605.229.753	16.900.895.841	3.938.999.316	1.570.258.832

	2025*	2024*	2023*	2022*	2021*
Ventas	19.130.533.708	12.128.703.836	6.081.791.424	2.428.158.715	1.317.201.182
Costos de Servicios	6.374.792.182	3.977.192.584	2.776.582.455	1.177.294.429	488.895.861
Rdos. antes de tax	6.649.614.461	4.143.547.083	4.761.471.823	579.759.741	162.569.541
Rdos. Final	6.733.652.194	3.801.225.897	4.634.550.882	571.941.738	160.571.869

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Indices		2025*	2024*	2023*	2022*	2021*
Solvencia	PN/P	1,44	1,51	2,15	1,78	1,53
Liquidez	AC/PC	0,6	0,86	0,60	0,99	0,80
Inmovilización del Capital	AnC/AT	0,84	0,82	0,88	0,80	0,78
ROA	Rdo/AT	6,60%	5,63%	18,70%	9,30%	6,19%
ROE	Rdo/PN	11,19%	9,36%	27,42%	14,52%	10,23%
Rentabilidad	Rdo/PNp	13,54%	12,58%	55,06%	21,63%	13,75%
Margen Bruto	UtB/Vtas	66,68%	67,21%	54,35%	51,51%	62,88%
Margen Neto	RF/Vtas	35,20%	31,34%	76,20%	23,55%	12,19%

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Estructura del Flujo de Efectivo

	31-dic-25*	31-dic-24*	31-dic-23*	31-dic-22*	31-dic-21*
Fondos generados por (aplicados a) las actividades operativas	16.789.726.380	2.939.537.968	8.397.279.446	1.572.272.700	573.186.260
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de inversión	-14.593.584.364	-5.984.310.491	-6.554.367.693	-1.050.059.557	-606.318.088
Fondos generados por (aplicados a) las actividades de financiación	-1.366.736.022	2.658.731.507	-1.709.865.444	-522.602.314	10.217.933
Total de fondos generados o aplicados durante el ejercicio/período	829.405.994	-386.041.014	133.046.310	-389.171	-22.913.895

*Expresado en moneda homogénea de cada período

Datos Estadísticos

	31-dic-25	31-dic-24	31-dic-23	31-dic-22	31-dic-21
<i>Volumen de ventas (en abonos mensuales de servicios)</i>	117.757	103.935	95.918	80.163	79.525
<i>(a) En el mercado local</i>	117.757	103.935	95.918	80.163	79.525
<i>(b) En el mercado externo</i>	0	0	0	0	0
<i>Total de (a) + (b)</i>	117.757	103.935	95.918	80.163	79.525

EL DIRECTORIO