



Somos uno

Contenidos

Carta del presidente	3
Parámetros del informe	6
Perfil de la compañía	7
Nuestra visión de impacto	14
Transparencia y ética	24
Nuestra propuesta de valor	31
Nuestro equipo	46
Comunidad	53
Ambiente	62
Contenidos GRI y SASB	67



Me honra enormemente compartirles el Reporte de Sustentabilidad 2019 del Grupo Matba Rofex. En este documento encontrarán el resultado de un año de intenso trabajo que fue testigo de la integración de dos instituciones centenarias. Hemos logrado, de esta forma, un hito transformador para el mercado de capitales argentino: la consolidación de la operatoria de futuros y opciones bajo una misma compañía y, por lo tanto, el fortalecimiento de los ya elevados estándares de solidez y confianza, que nos permiten encarar el negocio desde una mirada más amplia, profunda y global.

El Grupo Matba Rofex encuentra su potencia en la calidad humana y profesional de sus integrantes, alineados con el propósito de la compañía. Un equipo de colaboradores que trabaja con el compromiso de generar impacto positivo en la comunidad y en la economía real. Nuestro desafío es continuar atrayendo, fidelizando y potenciando a los mejores profesionales de distintas áreas, para alcanzar resultados excepcionales. Creemos que este esfuerzo es la base para asegurar resultados exitosos en el largo plazo.

Quiero destacar y agradecer el compromiso de los colaboradores de diferentes áreas de la compañía que participaron del desarrollo de este documento, de manera voluntaria y con un alto nivel de responsabilidad.

Nuestra visión de sustentabilidad es desarrollar soluciones diversas que hagan más atractivo al Mercado de Capitales Argentino para un número mayor de clientes, promoviendo la transparencia, eficiencia e inclusión, para contribuir al progreso económico y social del país. Para ello, ofrecemos a la comunidad herramientas financieras, ampliando productos y servicios, con la utilización de las tecnologías más avanzadas, seguras y confiables que permitan el desarrollo del ecosistema Matba Rofex en forma sustentable.

En este sentido, nuestras prioridades estratégicas de sustentabilidad son las de integrar la visión de sustentabilidad en el planeamiento estratégico del Grupo; reflejar el tema en la gestión de riesgos y de gobierno corporativo; desarrollar capacidades y profundizar el compromiso de los colaboradores y directores con el desarrollo sostenible.

Con estas prioridades en mente, estamos trabajando en convertirnos en signatarios del Pacto Global y los Objetivos de Desarrollo Sostenible y en ingresar como miembros observadores de la Iniciativa para Bolsas de Valores Sostenibles (*SSE Initiative*). Estos espacios nos permitirán vincularnos con referentes en la materia, incorporar mejores prácticas y reforzar nuestro compromiso con la sustentabilidad.

En el mediano plazo, queremos lograr la publicación de un reporte GRI exhaustivo para luego avanzar hacia el reporte integrado de sustentabilidad del Grupo; evaluar la creación de productos con sello de sustentabilidad, atendiendo la potencial demanda de parte de los clientes; y asignar recursos exclusivos a la gestión de la sustentabilidad.

El 2019 ha presentado un contexto macroeconómico y político altamente desafiante con elecciones presidenciales primarias, abiertas, simultáneas y obligatorias (PASO) luego de la cual se produjo una fuerte devaluación y el “reperfilamiento” de ciertos instrumentos de deuda pública. También se introdujeron fuertes restricciones a la operatoria de contado de divisas. Este contexto provocó un desplome del 70% del volumen mensual de nuestros futuros de monedas de un mes para el otro.

El año terminó con la asunción del nuevo presidente electo y un cambio de rumbo importante para nuestro negocio e industria. Una de las primeras medidas fue el aumento de las retenciones a la exportación de productos básicos, lo que impactó en el precio de los futuros agropecuarios. Como corolario de todo lo anterior, la actividad económica registró una caída respecto del año anterior. El sector más afectado fue la intermediación financiera, y el que más creció en el año fue el agropecuario; ambos sectores muy relevantes para nuestro negocio.

Por su parte, la cotización del dólar mayorista aumentó 58,4% en el año y el Índice de Precios al Consumidor un 53,8% interanual. La evolución de ambas variables son claves para los negocios de nuestros clientes así como para la planificación de ingresos y gastos del Grupo.

A nivel del negocio, durante el año 2019 tuvimos varios logros y también algunos fracasos. Cumplimos la mayoría de nuestros objetivos estratégicos, especialmente el de poner en marcha el nuevo mercado fusionado. Las operaciones conjuntas arrancaron el 1 de agosto

de 2019 y dos meses más tarde logramos migrar la negociación de todos los futuros y opciones a una única plataforma.

En relación a nuestro objetivo de aumentar la liquidez de productos agro, terminamos el año 2019 con volumen operado de granos de algo más de 53 millones de toneladas. Esto produjo que el ratio de tonelaje negociado sobre el total de la cosecha fuera de 41%, uno de los más altos en la historia reciente. De este total operado, más de 3.25 millones de toneladas de soja, trigo y maíz fueron entregadas físicamente a través de nuestra infraestructura. Para potenciar aún más estos volúmenes, en 2019 trabajamos en el diseño de un certificado de granos digital pero por el contexto económico el proyecto quedó pospuesto para el 2020.

Por su parte, operamos más de USD 206.000 millones en futuros de Dólar sobre un mercado de contado de cerca de USD 138.000 millones, superando nuestro récord anual y logrando un ratio de futuro sobre spot de casi 150%.

En relación a la continuidad del negocio, en el último año tuvimos una interrupción significativa de la negociación de todos los productos listados en el mercado el día 5 de julio de 2019 por 140 minutos, que significó un inconveniente para nuestros clientes, y nos comprometió a reforzar nuestra gestión en este aspecto.

Otra de nuestras prioridades del año fue la de proveer servicios de infraestructura para el creciente negocio de financiamiento PyME. En este sentido, en el mes de abril lanzamos la plataforma Financia Click junto con la Bolsa de Comer-

cio de Rosario y el Mercado Argentino de Valores pero por diversas razones aún no logramos el impacto en término de participantes y volúmenes que nos habíamos propuesto. También firmamos un acuerdo de clearing con una plataforma líder para el descuento de facturas de crédito electrónicas, un producto de financiamiento PyME que inició operaciones a finales del año y que cuenta con muy buenas perspectivas.

En relación a la industria de fondos comunes de inversión, el objetivo fue lograr incrementar los volúmenes transados en el mercado de fondos comunes de inversión (MFCI) lanzados a fines de 2018. Si bien no llegamos a las metas buscadas aún, logramos incorporar una nueva billetera electrónica al servicio de registración de cuotapartistas lo que nos permitió llegar a 1,36 millones de cuentas abiertas en la Cámara para fin de dicho año.

También nos propusimos lanzar futuros de acciones individuales y desarrollar la operatoria financiera en Matba ALyC, objetivos que no pudimos completar. La estabilización y posicionamiento de la plataforma de DMA multi-mercado fue otra prioridad estratégica que logramos cumplir de manera parcial.

Hacia adelante, iniciamos un año 2020 con una situación excepcional causada por la pandemia del COVID-19, que altera sustancialmente el contenido de esta carta. No es un hecho más que pueda ser tratado atemporalmente. En este contexto, nuestra perspectiva de crecimiento económico sustentable cobra mayor relevancia y complejidad.

Dado el foco tecnológico fijado décadas atrás, pudimos, ante una coyuntura altamente impredecible, convertirnos en una solución. Con anticipación a las medidas dictadas por los gobiernos Nacionales, Provinciales y Municipales, se priorizó y preservó la salud de los colaboradores, haciendo que el 100% de los equipos pasen a desarrollar sus responsabilidades desde los hogares, sin que esto altere el normal funcionamiento de las actividades del Grupo. El objetivo primordial del directorio que presido fue asegurar la calidad, equipamiento y confort de vida de cada individuo, ante una situación crítica e inesperada. El exitoso resultado de las primeras mediciones efectuadas mediante el relevamiento que se hizo a través de Capital Humano y todos los líderes, muestra el fruto de un trabajo coherente de años y resalta, no sólo el virtuoso proceso de fusión, sino también la velocidad con la que los distintos equipos se amalgamaron.

En medio de este complejo escenario, tener un propósito claro y definido fue una potente brújula para avizorar nuestro rumbo. En los

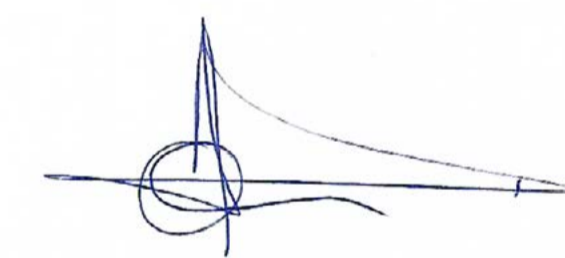
próximos meses esperamos completar la integración de las funciones de liquidación y cámara de contraparte central, hoy distribuidas en Argentina Clearing y en Matba Rofex como consecuencia de la fusión. Esto sentará las bases para fuertes aumentos de la operativa tanto de productos agropecuarios como financieros, dada las eficiencias que esperamos generen en los Agentes.

Otra prioridad que fijamos es continuar expandiendo el Mercado de Fondos Comunes de Inversión para que estos instrumentos lleguen a mayor cantidad de personas a través de la infraestructura actual la cual, a su vez, servirá como base para montar nuevos productos y servicios vinculados con el segmento de financiamiento a PyMEs.

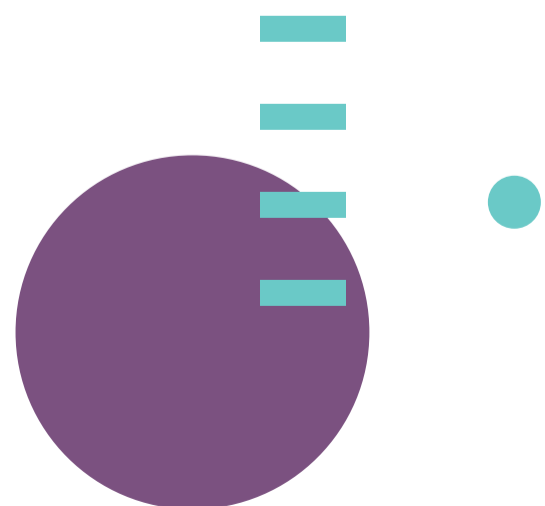
Por su parte, a nivel de soluciones tecnológicas, nuestro foco estará en continuar brindando valor a través de la mejora continua de nuestras plataformas y también lanzando nuevos servicios relacionados con la gestión de datos de instrumentos y personas.

Sabemos que el 2020 será un año de desafíos inusuales. Pero estamos convencidos que, con la calidad humana, las virtudes tecnológicas y el espíritu innovador de las personas que integran el Grupo Matba Rofex, podremos ayudar a nuestros clientes a sobrellevar la complejidad. Acercando el mercado a la gente, actuando colaborativamente y sin apartarnos de los valores y principios que nos trajeron hasta aquí. Porque somos un mercado donde negociamos futuros, pero jamás estaremos dispuestos a negociar el futuro.

Muchas gracias,



Andrés E. Ponte
Presidente de Matba Rofex



Parámetros del informe

El presente Reporte de sustentabilidad fue elaborado de conformidad con la opción esencial de los Estándares de la Global Reporting Initiative y se utilizó el mapa de materialidad del Sustainability Accounting Standards Board (SASB) para reportar los indicadores relevantes para la industria de Bolsas de valores y de commodities.

Además, en la preparación se tuvieron en cuenta el Modelo de orientación sobre la presentación de reportes de información ASG a los inversores, publicado por la Iniciativa para Bolsas de Valores Sostenibles (SSE) de las Naciones Unidas; la “Guía y recomendación para Mercados” del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de la Federación Mundial de Bolsas (WFE); y la “Guía para el Diseño y Construcción de Reportes de Sustentabilidad” de la Bolsa de Comercio de Santiago.

Este documento representa nuestro segundo ejercicio de reporte. Describe las actividades relacionadas con la gestión de sustentabilidad del Grupo Matba Rofex e incluye a las sociedades sobre las que tiene control.

La compañía estableció una periodicidad de presentación anual para sus reportes de sustentabilidad. El presente reporte comprende las actividades realizadas entre el 1º de enero y el 31 de diciembre de 2019. Durante este período la empresa atravesó un proceso de fusión que se describe en el capítulo Perfil de la compañía.

Contacto

Para realizar consultas o compartir su opinión acerca de nuestro Reporte de sustentabilidad, puede escribirnos a esg@matbarofex.com.ar



01 Perfil de la compañía



Somos Matba Rofex La historia que nos une Nuestra cadena de valor

Somos Matba Rofex

Contribuimos con el desarrollo socioeconómico argentino mediante la promoción de transparencia, la eficiencia y la inclusión en el mercado de capitales.

Hoy el Grupo Matba Rofex es un proveedor de servicios de infraestructura financiera abarcando funciones como Mercado, Cámara de Contraparte Central y Agente de Custodia, Registro y Pago. Asimismo, prestamos soluciones de registración de derivados over the counter y de cuotapartistas de fondos comunes de inversión lo que posibilita el importante crecimiento de las billeteras electrónicas y su ecosistema fintech. También ofrecemos servicios a la industria de financiamiento PyME. Para brindar estas funciones nos apoyamos de manera muy fuerte en el trabajo y los productos de nuestras compañías de tecnología.

Además, contamos con una bolsa en Uruguay, un Agente de Liquidación y Compensación Integral así como una Fundación a través de la cual canalizamos todo nuestro know how en torno a la educación de la comunidad a la que servimos.

Nuestras operaciones significativas se desarrollan en Argentina y Uruguay. Como gran parte de los servicios que ofrecemos son principalmente electrónicos, nuestros clientes se encuentran ubicados en diferentes partes del país y en el exterior. Éstos son Agentes de negociación, Agentes de Liquidación y compensación, y Agentes productores. Entre los usuarios secundarios se encuentran empresas, bancos, fondos comunes de inversión, exportadores, acopios, productores agropecuarios y personas físicas. Asimismo, tanto empresas, gobierno y público general, toman como referencia los precios de Matba Rofex para contratos privados, para el planeamiento y toma de decisiones en su actividad o negocios particulares.

Por nuestra estructura tecnológica podemos brindar servicio a clientes como Agentes, Fondos Comunes de Inversión y billeteras virtuales. Gracias a ellos, hoy llegamos a más de 1,3 millones de argentinos en forma directa.

Trabajamos en la formación de recursos humanos para fortalecer al mercado y a sus participantes. Uno de los ejes de la integración de Matba Rofex es impulsar que quienes operan productos financieros tengan conocimiento de las herramientas de productos agrícolas y viceversa. Con este espíritu, en la quinta edición de nuestro Programa NOR, sumamos al Programa los Operadores Agro, NORA.

Buscamos acercar el mercado a la gente, consolidando su arquitectura tecnológica de manera colaborativa y abierta. Nuestros sistemas y su apertura en APIs que cubren el ciclo de vida de un negocio ejecutado en Matba Rofex de punta a punta (*Straight Through Process*), permiten conectarse con todo lo que producimos a quien lo desee.

2019 en números



6

unidades de negocio



210.162.963

contratos operados



\$1.387.489.822

ventas netas



238

empleados



10.771

personas



\$5.341.151.278

patrimonio neto



238

Agentes

Nuestro propósito

Estamos convencidos de que los mercados contribuyen al crecimiento y desarrollo.

Trabajamos para asegurar la libre formación de precios, proteger las transacciones y transformar el mercado de capitales, ampliando su alcance y simplificando el acceso a todas las personas.



Nuestros valores

Integridad y honestidad

Promovemos la construcción de relaciones basadas en el cumplimiento de todos los compromisos, diciendo siempre lo que pensamos y en lo que creemos.

Vocación de servicio hacia los Agentes

Estamos siempre al servicio de los Agentes y sus clientes, sin diferenciación.

Trabajo en equipo

Unimos esfuerzos para el logro de objetivos tanto dentro de la organización como con los Agentes y otros proveedores.

Excelencia e innovación

Nos esforzamos por brindar la mejor solución posible, en el plazo más rápido, sin limitarnos por los usos y costumbres o estándares del pasado.



Unidades de negocio

Matba Rofex

Mercado establecido y regulado en Argentina por la Comisión Nacional de Valores. En su ámbito se negocian contratos de futuros y opciones sobre monedas, *commodities* y valores negociables. A través de los mecanismos de integración y conexión con otros mercados, se puede acceder a la operatoria de otros productos.



Sociedad independiente de Matba Rofex que actúa como una Infraestructura de Mercado Financiero en su carácter de Entidad de Contrapartida Central y de Registro de Operaciones. Tiene por misión crear valor sustentable a través de la oferta de servicios de registración, compensación, liquidación, garantía y custodia de Valores Negociables y contratos OTC, de manera eficiente y segura, en los mercados y bolsas de Argentina y la región. Está sujeta al contralor de la Comisión Nacional de Valores bajo sus dos roles: de Cámara Compensadora (CCP) y Agente de Custodia, Registro y Pago (ACRyP).



Empresa argentina líder de desarrollo de plataformas de trading. Fundada en 1998 y adquirida por Rofex en 2011, hoy es una empresa controlada por Matba Rofex. Es el proveedor de servicios y soluciones transaccionales más utilizado por las bolsas, bancos, broker, dealers e inversores. Es el proveedor del sistema de negociación utilizado por Matba Rofex, UFEX (Uruguay) y BVPASA (Paraguay).



Compañía líder en el mercado de software financiero que, desde 1991, desarrolla, comercializa e implementa aplicaciones propias. Fue adquirida en 2016 por Rofex y es una empresa controlada de Matba Rofex. Especializada en el mercado bursátil y en el de Fondos Comunes de Inversión, sus principales soluciones son Visual Bolsa y Visual Fondos.



Agente de liquidación y compensación creado por MATba en 2014 con el propósito de dar un alternativa para la administración y registro de posiciones para Agentes de Negociación. Matba ALyC liquida operaciones en Matba Rofex, en el Mercado Argentino de Valores y en el Mercado Abierto Electrónico. Es una sociedad anónima controlada por Matba Rofex.



Primera bolsa de futuros y opciones de Uruguay. Su objetivo es brindar herramientas de cobertura de precios e inversión para contribuir a la formación transparente de precios y al crecimiento de la economía. UFEX lista contratos de dólar estadounidense e índice de novillo gordo. Matba Rofex es controlante de esta sociedad.

La historia que nos une

El Mercado a Término de Buenos Aires, MATba, nació en 1907 y fue el primer mercado de Latinoamérica en ofrecer una cotización de las cosechas destinadas a la exportación. Por su parte, en 1909 se constituyó el Mercado General de Productos Nacionales del Rosario de Santa Fe, luego Mercado a Término de Rosario S.A y más tarde ROFEX S.A., en la ciudad de Rosario. Desde su creación, ambos mercados listaron futuros sobre *commodities* agrícolas.

A lo largo de sus dos primeras décadas de existencia, ROFEX recorrió un camino ascendente en el volumen de sus operaciones. Luego de superada la crisis del '30 y el desgaste producido por la injerencia de los poderes públicos en el manejo del mercado, ROFEX retomó su marcha ascendente, iniciando en 1955 una nueva etapa en la que se vislumbró en nuestro país un cambio de mentalidad en el manejo de los mercados.

La década de los '90 trajo grandes cambios a los mercados. Se introdujo la plataforma electrónica de negociación y se logró la autorización para cotizar y liquidar las operaciones en dólares estadounidenses. Las nuevas políticas permitieron un rápido aumento de los volúmenes operados.

En los 2000, ROFEX introdujo los futuros y opciones financieras, desarrollando el contrato futuro de dólar. Este creció en volumen y se llegó a ubicar entre los diez contratos de moneda más operados del mundo, de acuerdo al ranking de la *Futures Industry Association (FIA)*. En los últimos años ROFEX invirtió en tecnología para dar respuesta a las necesidades de Agentes y clientes, convirtiéndose en un proveedor de vanguardia de soluciones tecnológicas para el mercado de capitales.

MATba ingresó a la oferta pública en 2011, creó la Fundación MATba para la capacitación y difusión en mercados de derivados, y MATba ALyC en 2014, el primer Agente de liquidación y compensación integral argentino.

Como parte de la tendencia global de integración de los mercados, el 4 de enero de 2017 ROFEX, Argentina Clearing y MATba celebraron un convenio para la interconexión de sus sistemas de negociación, compensación y liquidación. Esta integración permitió que los agentes miembros de cada mercado pudieran negociar productos del otro, así como compensar y liquidar sus operaciones en igualdad de condiciones. La sinergia trajo grandes be-

neficios, como el desarrollo de nuevos productos en forma conjunta y un aumento en el volumen de operaciones de ambos mercados, superando todos los récords de operatoria.

Con la aprobación de la reorganización societaria en 2018, ROFEX se escindió en ROFEX Inversora y Patrimonio ROFEX Escindido, que fue transferido a MATba en la fusión. Asimismo, ACSA se escindió en ACSA Inversora y Argentina Clearing y Registro S.A. (ACyRSA). Teniendo en cuenta la participación accionaria de Rofex en ACSA en el momento, el 78,29% del capital social de ACyRSA se transfirió a MATba a través de la fusión como parte del patrimonio Rofex Escindido. Asimismo, quedaron acciones representativas del 78,29% del capital social de ACSA Inversora en Rofex Inversora.

En una segunda fase, el patrimonio Rofex Escindido se fusionó por incorporación en MATba, como sociedad absorbente. Finalmente, el 1 de agosto de 2019 nace Matba Rofex como un nuevo mercado en Argentina, con alrededor de 240 empleados y 238 Agentes.



Nuestra cadena de valor





03 Nuestra visión de impacto



Visión de sostenibilidad Proceso de materialidad La excelencia como objetivo de negocio Posicionamiento y reputación

Visión de sostenibilidad

En nuestro propósito de negocio está el principal impacto económico y social de nuestra organización. Nuestra visión es la de contribuir con el desarrollo socioeconómico mediante la promoción de la transparencia, la eficiencia y la inclusión en el mercado de capitales.

Al estar en el centro de los mercados financieros, Matba Rofex tiene el papel de inducir las mejores prácticas de sostenibilidad entre sus grupos de interés y en ofrecer productos y servicios que estén alineados con criterios de impacto ambiental, social y de gobernanza. Nuestra ambición estratégica es promover un ecosistema resistente y alineado con las mejores prácticas en este sentido.

Creemos que la existencia de mercados responsables y transparentes contribuye al desarrollo sostenible de un país, gracias a su capacidad de hacer más eficientes los recursos de la economía y de absorber sus riesgos, impulsando el crecimiento. En última instancia buscamos vincular la sustentabilidad con los objetivos estratégicos del Grupo Matba Rofex, y en el proceso poder difundir las buenas prácticas a toda la cadena de valor.

El triple impacto en el sector financiero

Las estrategias de inversión basadas en criterios ambientales, sociales y de gobernanza, ampliamente conocidos como inversiones ESG (por las siglas en inglés de ambiente, sociedad y gobernanza), se han convertido en una gran tendencia en las finanzas.

Los mercados internacionales están introduciendo una serie de derivados basados en este tipo de índices y buscan proveedores para estructurar sus productos ESG. En algunos casos, los proveedores de índices hacen su propio análisis. En otros casos, confían en empresas especializadas con experiencia en la medición del desempeño corporativo en estándares ambientales, sociales y de gobierno.

A veces, esto significa formular un índice mediante la exclusión de ciertos tipos de empresas que están muy por debajo de los estándares ESG, como los productores de armas, las compañías de tabaco o los mineros de carbón. Otras veces, los índices son temáticos con un enfoque en un sector específico de la economía, como las empresas que tienen ingresos sustanciales de las empresas de energía limpia.

La introducción de esta clase de derivados ha proporcionado a los administradores de activos nuevas herramientas para proteger sus inver-

siones del riesgo de mercado, implementar sus estrategias de inversión ESG y gestionar los flujos de efectivo hacia y desde sus fondos ESG.

Sin embargo, no existe un consenso claro cuando se trata de definir qué criterios ambientales, sociales y de gobernanza importan en la construcción de un ecosistema de productos de inversión ESG que incluyen futuros y opciones negociados en mercados.

La legislación ambiental de los países, las políticas de inversión de fondos soberanos e institucionales y el sentimiento general de los inversores irá guiando el desarrollo de estas nuevas herramientas.

El impacto socioeconómico de nuestro negocio

Desempeño económico	2019
Valor económico generado	\$1.387.489.822
Ingresos	\$1.387.489.822
Valor económico distribuido	\$970.059.008
Costos de las operaciones	\$309.353.459
Salarios y beneficios	\$356.079.316
Pagos a proveedores	\$75.002.784
Pagos al gobierno	\$128.349.687
Inversiones en la comunidad	\$101.273.762
Valor económico retenido	\$417.430.814

Fuente: Balances MATba, ROFEX y Matba Rofex

Nuestros grupos de interés

En nuestro propósito de negocio está el principal impacto económico y social de nuestra organización. Nuestra visión es la de contribuir con el desarrollo socioeconómico mediante la promoción de la transparencia, la eficiencia y la inclusión en el mercado de capitales.

Al estar en el centro de los mercados financieros, Matba Rofex tiene el papel de inducir las mejores prácticas de sostenibilidad entre sus grupos de interés y en ofrecer productos y servicios que estén alineados con criterios de impacto ambiental, social y de gobernanza. Nuestra ambición estratégica es promover un ecosistema resistente y alineado con las mejores prácticas en este sentido.

Creemos que la existencia de mercados responsables y transparentes contribuye al desarrollo sostenible de un país, gracias a su capacidad de hacer más eficientes los recursos de la economía y de absorber sus riesgos, impulsando el crecimiento. En última instancia buscamos vincular la sustentabilidad con los objetivos estratégicos del Grupo Matba Rofex, y en el proceso poder difundir las buenas prácticas a toda la cadena de valor.

Grupo de interés

Empleados

Personas en relación de dependencia del grupo Matba Rofex.

Proveedores

Empresas, consultores, emprendedores, personas jurídicas o humanas que proveen bienes o servicios al Grupo.

Reguladores

Comisión Nacional de Valores.

Directores

Accionistas

Mecanismos de diálogo

- Espacios de encuentro con el área de Capital Humano
- Inducciones formales del negocio y el propósito del Grupo para ingresantes
- Mailings
- Charlas y desayunos con Comité Ejecutivo y Gerencia
- Presentación de las Prioridades Estratégicas semestrales
- Slack
- Campañas de comunicación

-
- Reuniones presenciales, virtuales y llamados
 - Mailing

-
- Reuniones presenciales
 - Participación en grupos de trabajo ad-hoc y mesas de innovación
 - Respuesta a vistas y requerimientos puntuales del regulador
 - Envío de hechos relevantes
 - Mailings y comunicados
 - Intercambio de visitas

-
- Reuniones presenciales y virtuales
 - Mailing
 - Comités
 - Actividades de relacionamiento

-
- Asamblea Anual
 - Mailing por tema dividendos y reporte de sostenibilidad
-



Grupo de interés

Cientes

Personas con relación comercial directa con el Grupo. Participantes del mercado y usuarios de los productos y servicios del Grupo.

Medios de comunicación

Medios audiovisuales, impresos, digitales con quienes promovemos relaciones fluidas para proporcionar información al mercado clara y transparente.

Ecosistema Fintech

Personas físicas, instituciones, empresas y emprendimientos afines al mercado de capitales con quienes generamos alianzas, nuevos servicios o mejoras a los existentes, como startups y *fintechs*.

Comunidad

Personas, organizaciones e instituciones presentes en el entorno en el que nos desempeñamos, interactuando con ellos y generando un impacto positivo en la sociedad.

Mecanismos de diálogo

- Reuniones presenciales y virtuales
- Llamados telefónicos diarios
- Charlas de interés
- Desayunos de trabajo
- Capacitaciones
- Webinars
- Redes sociales
- Mailing
- Encuestas de satisfacción
- Conferencias, exposiciones y eventos de la industria
- Redes sociales

-
- Reuniones presenciales de relacionamiento
 - Envío de gacetillas e información
 - Notas con ejecutivos del Grupo

-
- Reuniones presenciales
 - Contacto vía redes sociales
 - Eventos co organizados
 - Meetups y Hackatones
 - Reuniones con nuestro fondo de Venture Capital

-
- Reuniones con organizaciones de la sociedad civil
 - Relacionamiento a través de los medios tradicionales y redes sociales
 - Reporte de ESG
 - Cursos de capacitación
 - Redes Sociales
 - Comité Técnico Asesor (CTA) del índice ROFEX20

Proceso de materialidad

Para conocer la visión de nuestros grupos de interés sobre los temas más relevantes para la gestión de sustentabilidad, realizamos el ejercicio de análisis de materialidad recomendado por los GRI Standards para la elaboración de reportes de sustentabilidad.

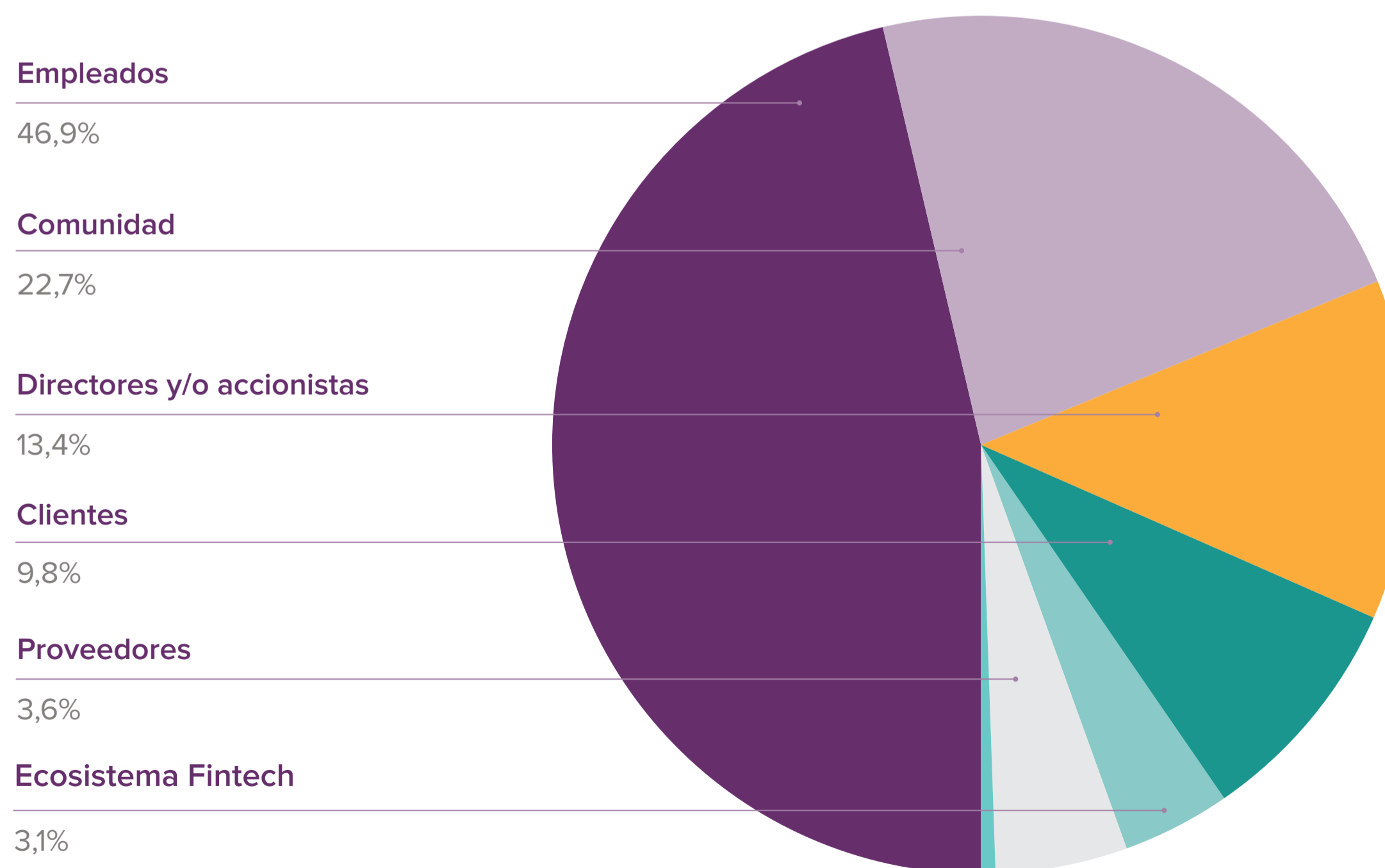
Como primer paso, revisamos los temas materiales definidos en el proceso de reporting anterior. Para eso, realizamos un estudio de benchmark que incluyó los temas materiales definidos por la Sustainable Accounting Standards Board (SASB) para la industria de Bolsas de valores y de *commodities*, referencias sectoriales, principios internacionales (PRI, SSE), los Objetivos de desarrollo sostenible y nuestra matriz de riesgo.

Una vez listados los temas, se priorizaron internamente mediante una consulta al Comité Ejecutivo. A continuación, se validaron externamente mediante una encuesta de materialidad online que fue respondida por 194 representantes de los grupos de interés.

La encuesta a grupos de interés incluyó una consulta de respuesta abierta acerca de los temas y preocupaciones claves que consideran que deberían incluirse, además de los temas priorizados por la compañía. La mayoría de las respuestas podían encuadrarse en alguno de los temas materiales listados, como apertura a la tecnología (Innovación financiera

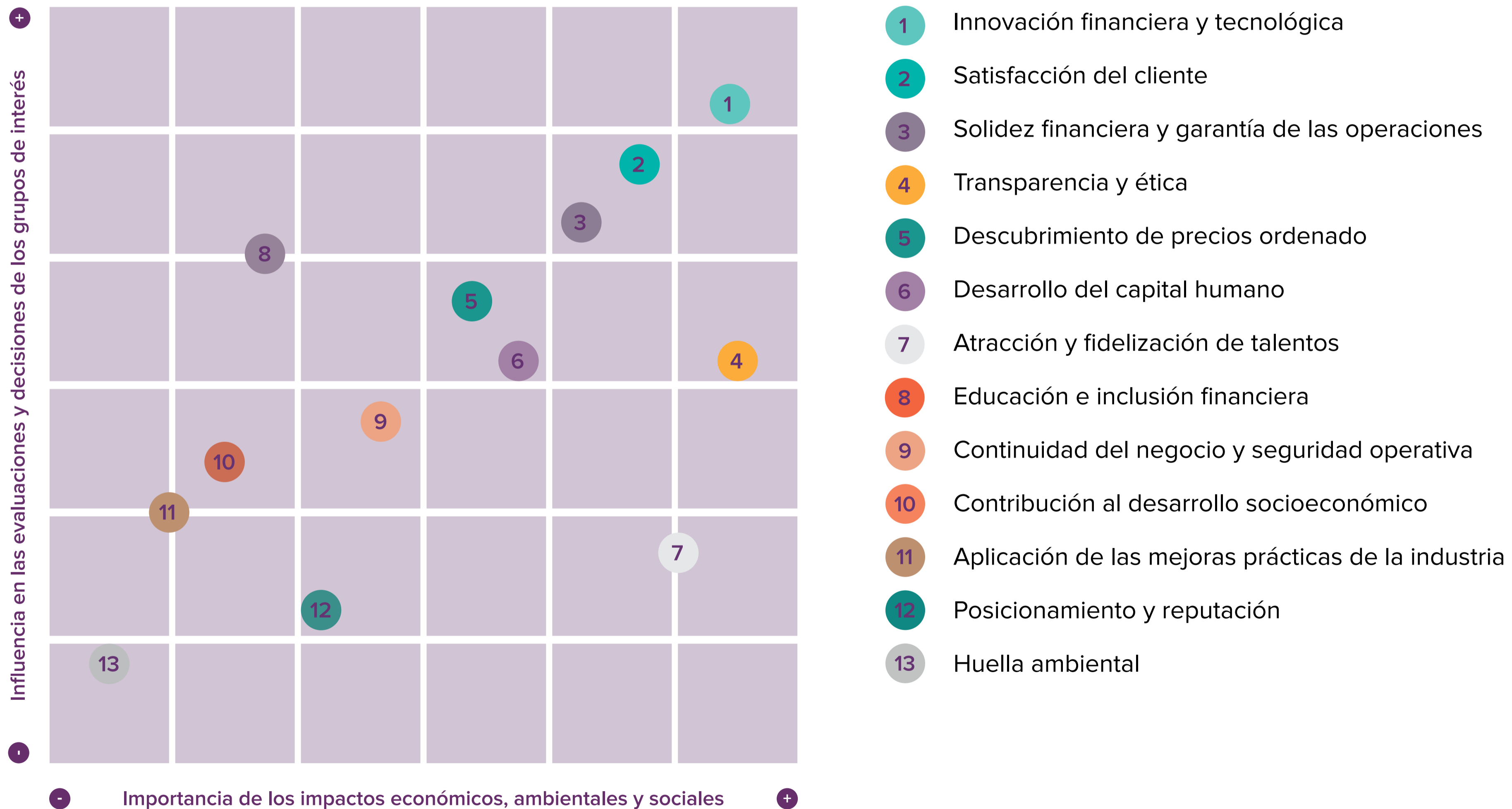
y tecnológica); innovación de productos, gestión de clientes e información sobre mercados financieros (Satisfacción del cliente); seguridad operacional (Solidez financiera y garantía de las operaciones); comunicación interna (Desarrollo del capital humano); y proyección internacional y crecimiento regional (Posicionamiento y reputación). Entre los temas relevados pero que no fueron priorizados como materiales para Matba Rofex se incluyeron los aspectos de diversidad e igualdad de género.

Participación de los grupos de interés



Matriz de materialidad

De la confluencia entre la priorización de la compañía y la validación de los grupos de interés, surge la matriz de materialidad a partir de los cuales se elaboró el presente reporte. Para el análisis se tuvo en cuenta que la diferencia en los tamaños de cada muestra no afectara a los resultados generales.



Contribución a los ODS

Sobre los temas identificados como impactos significativos de la organización, y de acuerdo a su cobertura, analizamos nuestra posibilidad de contribución a alcanzar las diferentes metas planteadas por los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas hacia 2030.

Tema material y cobertura

ODS

Innovación financiera y tecnológica
Externa e interna



Satisfacción del cliente
Externa



Solidez financiera y garantía
de las operaciones
Externa e interna



Transparencia y ética
Externa e interna



Descubrimiento de precios ordenado
Externa



Desarrollo del capital humano
Interna



Atracción y fidelización de talentos
Externa e interna



Tema material y cobertura

ODS

Educación e inclusión financiera
Externa



Continuidad del negocio
y seguridad operativa
Externa



Contribución al desarrollo
socioeconómico
Externa



Aplicación de las mejores
prácticas de la industria
Externa e interna



Posicionamiento y reputación
Externa



Huella ambiental
Externa e interna



La excelencia como objetivo de negocio

Adoptamos las mejores prácticas para alcanzar la excelencia de nuestro negocio y elevar los estándares del mercado

Promovemos la adopción temprana de las mejores prácticas internacionales como estrategia para alcanzar la excelencia en nuestro negocio, impactando positivamente en la calidad e integridad del sistema.

Desarrollamos esta estrategia desde un enfoque de gestión de riesgo y de generación de ventajas competitivas en el marco de una cultura basada en la integridad. Con este enfoque, incorporamos de manera voluntaria y por convicción prácticas basadas en estándares y valores por encima de los que establecen las normativas vigentes.

La adopción de buenas prácticas reduce significativamente los riesgos que el Grupo podría enfrentar como así también los de los participantes del mercado. Además, aumenta la eficiencia en la gestión de los demás temas materiales para nuestro negocio.

De la misma manera trabajamos para promover las buenas prácticas entre los Agentes del Mercado, mejorando los estándares del mercado en general, mediante un proceso de retroalimentación y fortalecimiento continuo del sistema.

Una cultura que se convierte en procedimientos

La adopción de las mejores prácticas como estrategia de negocio es parte de la cultura de nuestra organización, que se formaliza en políticas para convertirse en procedimientos operativos.

Esta gestión temprana impacta positivamente en todos los aspectos materiales a nuestro negocio, aportando innovación, tecnología de vanguardia e ideas para el desarrollo de nuevos productos. Como resultado, aumenta la eficiencia en los procesos, se reducen costos y mitigan riesgos, se genera confianza y se afianza la reputación.

Para implementarlo, estudiamos comparativamente estándares internacionales y participamos de organismos internacionales afines a la industria y de grupos locales promovidos por los entes reguladores. Entre las acciones específicas que realizamos, nos sometimos a las autoevaluaciones, cualitativa y cuantitativa, de los Principios IOSCO (siglas en inglés de la Organización Internacional de Comisiones de Valores) y publicamos los resultados, compartiendo con transparencia los riesgos asociados al Grupo a todos nuestros grupos de interés. Esta práctica nos permite también evaluar la gestión de este tema material, con un resultado positivo para el período reportado en tanto verificamos el cumplimiento de todos los principios de la entidad.

En materia de mejores prácticas en temas de negociación, nuestro referente es la Futures Industry Association de la cual somos miembros desde hace más de una década.

Asimismo, participamos de las mesas de innovación financiera del BCRA y la CNV, que son espacios de trabajo, de colaboración público y privada, orientados a desarrollar herramientas y soluciones para aumentar la inclusión financiera y mejorar la eficiencia del sistema financiero.

Posicionamiento y reputación

La reputación y el posicionamiento del Grupo Matba Rofex y de cada una de sus marcas, son el resultado del accionar coherente a lo largo del tiempo, así como de un trabajo estratégico en materia comercial, de comunicación y del relacionamiento continuo con nuestros grupos de interés.

Los objetivos en esta materia son los de gestionar de manera estratégica las relaciones comerciales con otras empresas y clientes; el relacionamiento frecuente con periodistas y medios de comunicación, y la diferenciación de nuestras marcas. Estos aspectos fueron cruciales durante la etapa de fusión de MATba y ROFEX, que se concretó en agosto de 2019. La buena reputación construida con nuestros grupos de interés y, en particular, el posicionamiento entre los clientes, nos dieron el respaldo necesario para seguir trabajando en la transformación del mercado de capitales.

El posicionamiento y la reputación favorecen la captación y retención de talentos en la organización y nos permiten construir relaciones de largo plazo con nuestra cadena de valor. Estas relaciones son construidas desde diversas áreas de la organización, que representan

puntos de contacto con los diferentes grupos de interés. Dado que cada vez son más las áreas que realizan acciones enfocadas a los grupos con los que tienen contacto, en el período definimos la necesidad de mantener una coordinación centralizada, para asegurar la coherencia en la comunicación.

La Gerencia Comercial, un área transversal al Grupo, lleva adelante un Plan Estratégico Comercial desde el que impulsa acciones de marketing, y releva los reclamos de clientes, así como de sus necesidades y consultas.

El área de Prensa y Comunicación, por su parte gestiona el relacionamiento con los medios de comunicación y su vínculo con voceros oficiales. Los voceros cuentan con ejes de comunicación, que actualizamos periódicamente, para ser utilizados en entrevistas y mensajes a la prensa. Desde el área también se controla que la imagen de la empresa, determinada en el manual de marca de la organización, sea respetada tanto interna como externamente. En 2019, además redefinimos el Propósito del Grupo Matba Rofex y lo comunicamos entre nuestros colaboradores.



Cómo construimos nuestra reputación y posicionamiento

- Cada empresa del grupo cuenta con su manual de marca, que debe ser respetado interna y externamente.
- Publicamos una revista institucional (MtR News) con novedades comerciales y de negocio, que distribuimos a clientes, medios de comunicación y otras entidades vinculadas a nuestra actividad.
- Entrenamos a nuestros voceros en relacionamiento con los medios.
- Organizamos encuentros de relacionamiento entre ejecutivos del Grupo con periodistas y líderes de opinión.
- Realizamos eventos comerciales con Agentes y potenciales clientes.
- Organizamos MeetUps y Hacktones para posicionarnos en temas particulares. Ver la agenda de eventos realizados y futuros.
- Mantenemos una presencia activa en redes sociales, para difundir novedades y noticias del mercado.
- Producimos videos explicativos sobre la función y el aporte del mercado de futuros a la economía real.
- Realizamos campañas de Marketing Digital. En 2019, se centraron en Productos, Programas de capacitación y Marca empleadora.

- Participamos en eventos relevantes del sector como oradores o auspiciantes. Relevamos y analizamos las visitas a clientes.

293
visitas a clientes realizadas

9
MeetUps y Hacktones realizados

5
eventos comerciales propios

45
participaciones en eventos del sector

5
videos sobre el papel del mercado de futuros

3
campañas de marketing digital

Participación en organizaciones de la industria

Entidades que integramos como miembros

- Futures Industry Association
- Federación Iberoamericana de Bolsas
- Association of Futures Markets
- World Federation of Exchanges
- Commodities Markets Council
- Global Association of Central
- Counterparties (CCP12)

Certificaciones

Desde 2015 suscribimos de manera voluntaria a las normas ISO para nuestras operaciones de Argentina. En 2019 logramos los siguientes hitos en materia de certificaciones:

- Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2015 en ACSA.
- Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2015 en ROFEX.
- Recertificación de la ISO 9001:2015 en PRIMARY.
- Recertificación de la ISO 9001:2015/ ISO/IEC/IEEE 90003:2018 en ESCO.

Desde 2013, suscribimos a las normas NIIF para la preparación de estados contables de manera obligatoria.*

*Nota: Estado Financiero. Declaración en cumplimiento de las NIIF. Debido a que la Sociedad se encuentra incluida en el régimen de oferta pública, los estados financieros condensados al 31 de diciembre de 2019 han sido pre-arados de conformidad con el marco contable establecido por la Comisión Nacional de Valores (CNV). Dicho marco contable se basa en la aplicación de la Resolución Técnica n° 26 y normas complementarias a través de la cual la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) adoptó las normas internacionales de información financiera (NIIF) emitidas por el IASB (siglas de Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad).



04

Transparencia y ética

Los valores que guían nuestro propósito

Gobierno corporativo

Los valores que guían nuestro propósito

La transparencia y la ética son valores fundantes de nuestra organización. Las practicamos trabajando con integridad y honestidad, promoviendo la construcción de relaciones basadas en el cumplimiento de los compromisos y diciendo siempre lo que pensamos y lo que creemos es lo correcto.

Como aspecto esencial para el desarrollo de nuestro propósito, la transparencia está definida como uno de los pilares de gobierno corporativo del Grupo. Se materializa en prácticas como la comunicación al público general de información relevante sobre nuestro desenvolvimiento económico y cómo impacta éste en forma directa e indirecta en la sociedad; una comunicación abierta y periódica con los inversores; y la plena disposición y apertura frente a los organismos reguladores y otros organismos públicos.

Las cuestiones referentes a la transparencia y ética del Gobierno Corporativo son gestionadas desde el área de Legales, dado que se relacionan íntimamente con requerimientos normativos. Esto se debe principalmente a que Matba Rofex es un Mercado con funciones de Cámara Compensadora bajo la definición de la Ley de Mercado de Capitales N° 26.831, y además es una sociedad que se encuentra en la Oferta Pública, por lo que como tal está sujeta al control y regulación de la Comisión Nacional de Valores. Por otro lado, también

Argentina Clearing y Registro es una sociedad regulada por la CNV dado que se encuentra registrada ante dicho organismo como Cámara Compensadora y Agente de Custodia, Registro y Pago. Asimismo cabe destacar que, debido a la avanzada estructura formal bajo la que se administran las garantías de las operaciones en el Mercado, a diferencia de otros mercados locales, Matba Rofex también es Sujeto Obligado ante la Unidad de Información Financiera de Argentina.

Durante 2019, nuestro foco de gestión estuvo en la adaptación de las políticas de gobierno corporativo al Grupo y en el desarrollo del Código de Gobierno Societario. Hacia adelante, nuestras metas son la implementación del Código y profundizar la aplicación de las prácticas de Gobierno Corporativo recomendadas por la CNV.

Una de las limitaciones para la gestión de este tema es la confidencialidad y el secreto bursátil, ya que la transparencia de la información no puede poner en riesgo el desarrollo de los negocios de la sociedad, socavando posibilidades de crecimiento para el Grupo.

Trabajo articulado

Estamos comprometidos a impulsar la transparencia y la ética en el sector trabajando de manera articulada con los organismos reguladores y otros mercados. Por eso, desde 2018, formamos parte de los grupos de análisis de la Comisión Nacional de Valores (CNV) relacionados con la transparencia en el ámbito de la oferta pública. Considerando que Matba Rofex S.A., la principal compañía del Grupo, es una sociedad abierta, todas las prácticas propuestas por el regulador son considerados verdaderos objetivos para el desarrollo sostenible de nuestro negocio.

Gobierno corporativo

Las buenas prácticas de Gobierno Corporativo contribuyen a desarrollar nuestro propósito en un entorno más sustentable. El máximo órgano de gobierno de la organización es la Asamblea de accionistas. El Directorio, por su parte, es el principal responsable de la definición e implementación de las prácticas de Gobierno Corporativo de Matba Rofex S.A., y está integrado por 12 miembros titulares y 12 suplentes. Además, se compone de seis comités integrados por miembros del Directorio y, en algunos casos, con miembros externos.

El Directorio es el único órgano con facultades suficientes para la toma de decisiones. No obstante, puede delegar el análisis de ciertas cuestiones en los Comités, que luego elevan el resultado al Directorio para que tome las decisiones que correspondan de manera informada. Las decisiones relacionadas con temas sociales y ambientales se toman dentro del Comité Ejecutivo y, en caso de ser necesario, se elevan al Directorio.

Nuestros pilares de Gobierno Corporativo

- Respetar y promover el ejercicio de los derechos de los accionistas en forma igualitaria.
 - Establecer líneas claras de reporte y responsabilidad.
 - Promover la transparencia de la información.
 - Gestionar una arquitectura de control interno y externo eficiente.
-

Autoridades

ANDRÉS E. PONTE
Presidente

MARCOS A. HERMANSSON
Vicepresidente

FRANCISCO J. M.FERNÁNDEZ CANDIA
Secretario

LUIS A. HERRERA
Tesorero

IGNACIO M. BOSCH
Vocal Titular

MARCELO J. ROSSI
Vocal Titular

ALFREDO R. CONDE
Vocal Titular

JUAN FABRICIO SILVESTRI
Vocal Titular

RICARDO DANIEL MARRA
Vocal Titular

SEBASTIÁN M. BRAVO
Vocal Titular

GUSTAVO C. CORTONA
Vocal Titular

LEANDRO SALVATIERRA
Vocal Titular

FERNANDO R. J. VIÑALS
Titular Comisión Fiscalizadora

JOSÉ MARÍA IBARBIA
Titular Comisión Fiscalizadora

SERGIO MIGUEL ROLDÁN
Titular Comisión Fiscalizadora

-
- RICARDO GUSTAVO FORBES
Director Suplente
 - IGNACIO PLAZA
Director Suplente
 - JOSÉ CARLOS MARTINS
Director Suplente
 - PABLO L. TORTI
Director Suplente
 - MARTÍN LAPLACETTE
Director Suplente
 - FERNANDO C. BOGGIONE
Director Suplente
 - DELFÍN MORGAN
Director Suplente
 - JUAN FRANCHI
Director Suplente
 - ERNESTO ANTUÑA
Director Suplente
 - DIEGO HERNÁN CIFARELLI
Director Suplente
 - ENRIQUE MARIO LINGUA
Suplente Comisión Fiscalizadora
 - SEBASTIÁN PELS
Suplente Comisión Fiscalizadora
 - MARÍA LAURA RODRÍGUEZ DE SANCTIS
Suplente Comisión Fiscalizadora

Comités

Comité de Auditoría

Asiste al Directorio en sus funciones de vigilancia mediante la evaluación de los procedimientos contables, las relaciones con el Auditor Externo y la revisión de la arquitectura de control. Asimismo, tiene a su cargo coordinar eficaz y eficientemente la relación entre inversores, gerencia, el Directorio y colaboradores, vigilando la observancia de las reglas de gobierno corporativo de la compañía. Está integrado por tres miembros del Directorio, quienes en su mayoría deberán revestir la calidad de independientes.

Comité de Remuneraciones y Nominaciones

Es responsable de asistir al Directorio en sus funciones de nombramiento, reelección y cese de los Directores y miembros del Comité Ejecutivo de la compañía, emitiendo recomendaciones sobre su retribución. Está compuesto por un mínimo de tres y un máximo de cinco miembros, debiendo al menos tres de ellos revestir la calidad de Directores.

Comité de Finanzas, Riesgos e Inversiones

Es el encargado de monitorear cada uno de los riesgos, existentes o futuros, a los que se encuentra expuesta la sociedad, las técnicas utilizadas para su medición y administración y la razonabilidad y conveniencia de las inversiones a realizar por la entidad. Está compuesto por un mínimo de tres y un máximo de siete miembros, debiendo al menos tres de ellos revestir la calidad de Directores.

Comité de Productos y Mercados Agropecuarios

Se encarga de asistir y presentar propuestas al Directorio relacionadas con la reglamentación del segmento agropecuario y el marco operativo y jurídico aplicable a las relaciones con otros mercados. Está compuesto por un mínimo de cinco y un máximo de nueve miembros, debiendo al menos dos de ellos revestir la calidad de Directores.

Comité de Productos y Mercados Financieros

Es responsable de asistir y presentar propuestas al Directorio relacionadas con la reglamentación del segmento financiero y el marco operativo y jurídico aplicable a las relaciones con otros mercados. Está integrado por un mínimo de cinco y un máximo de nueve miembros, debiendo al menos dos de ellos revestir la calidad de Directores.

Comité de Innovación y Tecnología

Tiene la función de asesorar al Directorio en la definición de políticas y estrategias en materia de inversiones en tecnología y proyectos de innovación. Está compuesto por un mínimo de cinco y un máximo de nueve miembros, debiendo al menos dos revestir la calidad de Directores.



Código de Gobierno Societario

Desde 2018, trabajamos en el desarrollo de un Código de Gobierno Societario que integre las prácticas que llevamos adelante en el Grupo, para asegurar buenas prácticas de Gobierno Corporativo. Actualmente nos encontramos adaptando dicho Código a las nuevas prácticas dispuestas por la Comisión Nacional de Valores y en consonancia con la reorganización societaria que atravesó el Grupo.

El objetivo de este documento es regular las relaciones entre los tres niveles de Propiedad, Administración y Gestión, que involucran a los accionistas, los miembros del Directorio, y las Gerencias y Subgerencias Generales de cada empresa. Sus disposiciones serán de aplicación para los miembros del Directorio, órganos de fiscalización, colaboradores internos y externos y de especial interés para los inversores.

Para su desarrollo nos basamos en los principios de la OCDE, las recomendaciones de la Comisión Nacional de Valores, del “White Paper on Corporate Governance in Latin America” elaborado por la OCDE y la International Finance Corporation (IFC) y en el “Report on Corporate Governance” del The Growth and Emerging Markets Committee de IOSCO.

El Código, que será implementado durante 2020, será compatible con los Estatutos Sociales y Reglamentos Internos de las socieda-

des, la Ley General de Sociedades N° 19.550, La Ley de Mercado de Capitales N° 26.831 y su decreto reglamentario, y las normas de la Comisión Nacional de Valores.

Asegurar la participación activa de los inversores

Consideramos de suma importancia involucrar a los inversores en el desarrollo económico del Grupo. Buscamos la participación activa de todos los accionistas, por lo que estamos comprometidos con brindarles la información necesaria para una toma de decisiones a conciencia y nos encontramos constantemente actualizando y simplificando los mecanismos para asegurar una comunicación transparente y periódica.

Para que todo esto sea posible, es de vital importancia que se respeten los derechos de los accionistas y se facilite su ejercicio, sin distinción. Estos son: el derecho a un trato equitativo; a acceder a información de la compañía, a participar de reuniones informativas para conocer los resultados trimestrales y el plan de negocios; a ceder o transferir acciones; a

salvaguardar sus derechos; a la no dilución de la participación de su capital social; a ser comunicados los cambios en las estructuras de capital o sistemas de control; a consultarse mutuamente y al cobro de dividendos.

A su vez, los accionistas de Matba Rofex S.A. tienen ciertas obligaciones frente a la Comisión Nacional de Valores relacionadas con brindar información sobre sus tenencias accionarias en el Mercado.

Tanto los derechos como las obligaciones, y los procedimientos para hacerlos efectivos estos, se encontrarán detallados en un documento específico que deberá ser aprobado por la Asamblea de Accionistas disponible para todos los inversores.



Prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo

Como Sujeto Obligado ante la Unidad de Información Financiera, Matba Rofex debe cumplir con requerimientos especiales relacionados a la Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (PLAFT). Uno de ellos es contar con un Oficial de Cumplimiento. Por este motivo, a partir de la fusión, un miembro del Directorio fue designado para que asuma dicha función.

Matba Rofex cuenta con un equipo PLAFT responsable de desarrollar políticas, matrices de riesgo, procedimientos y controles orientados a detectar y prevenir operaciones sospechosas o inusuales. Además, durante las auditorías anuales se verifica el efectivo cumplimiento de las políticas de PLAFT por parte de los Agentes.

Para asegurar el cumplimiento de este requerimiento en nuestras operaciones, realizamos inducciones y capacitaciones sobre temas de prevención de lavado de activos y prevención del terrorismo:

- Inducción sobre el sistema de prevención a los nuevos empleados de Matba Rofex y ACyRSA.
- 13 capacitaciones externas bajo la modalidad in company, incluyendo el Programa Idóneos en Mercado de Capitales y otros programas abiertos al público en general dictados tanto en la Bolsa de Comercio de Rosario como en la Rofex Trading School (TRS).
- 2 capacitaciones a Sujetos obligados ajenos al mercado de capitales, a pedido de agencias de cambio.
- Capacitación en PLAFT en la Bolsa de Comercio de Santa Fé. Fuimos invitados por cuarto año consecutivo.
- 2 inducciones gratuitas en Rosario y Buenos Aires sobre Protección al inversor y auditoría, donde se trataron los cambios en el sistema PLAFT establecidos por la normativa de la UIF emitida en 2018.
- Un evento organizado en conjunto con la Bolsa de Comercio de Rosario, que contó con la participación de funcionarios de la CNV, al que asistieron más de 50 Agentes. El encuentro fue muy valorado por los Agentes que pudieron resolver sus dudas en relación a la interpretación de la normativa y las obligaciones que surgen a partir de esta.



05 Nuestra propuesta de valor

Centrados en el cliente

Solidez financiera y garantía de las operaciones

Continuidad del negocio y seguridad operativa

Innovación financiera y tecnológica

Descubrimiento de precios ordenado

Nuestra propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor se centra en el cliente y se sostiene en la solidez financiera y la garantía de las operaciones que se realizan en nuestro mercado; la seguridad operativa y continuidad de los sistemas en los que se desarrollan, la innovación financiera y tecnológica de nuestros productos y servicios; y el descubrimiento de precios ordenado.

Enfocamos nuestra propuesta de valor a la satisfacción total del cliente. Promovemos un espacio de creación de valor compartido, en donde podemos identificar y accionar oportunidades de mejoras en conjunto. Construimos relaciones de confianza basadas en una gestión diaria transparente.

Trabajamos para mejorar la seguridad y la eficiencia de los mecanismos de pago, compensación, liquidación y registro, limitando el riesgo sistémico y promoviendo la transparencia y la estabilidad financiera.

Enfocamos nuestros esfuerzos en garantizar un entorno operativo seguro y estable. Ponemos foco en garantizar la continuidad de negocio con el objetivo de asegurar las operaciones y el cumplimiento de nuestras obligaciones. Además, nos hacemos responsables de la mitigación de incidentes operacionales de nuestros sistemas y procesos.

Buscamos la innovación continua en los productos y servicios financieros que ofrecemos, promovemos activamente la innovación del mercado de capitales e invertimos en el desarrollo del ecosistema *fintech* en el país.

Por último, es esencial a nuestra propuesta de valor el descubrimiento de precios de referencias para conocer el verdadero valor de un producto físico o financiero para ser utilizados por todos los agentes de la economía.

Centrados en el cliente

Conocer las necesidades y expectativas de nuestros clientes nos permite brindar un servicio y una atención de calidad, y mejorar su experiencia de manera continua.

Nuestra propuesta de valor está orientada al cliente. Promovemos espacios de co-creación, estableciendo un diálogo de constante retroalimentación con nuestros clientes, en los que podemos evaluar su satisfacción, resolver comentarios y reclamos, en un marco de transparencia. Estos espacios son gestionados desde las áreas de Atención al Cliente, Mesa de Operaciones y Despliegue de plataformas.

Como nuestro servicio es de base tecnológica, la comprensión de las necesidades y expectativas de los clientes es estratégica para poder crear experiencias útiles, satisfactorias y con el mejor nivel de usabilidad.

Nuestro enfoque pone al cliente o usuario en el centro. Utilizamos metodologías de diseño para enlazar sus necesidades con las tecnologías adecuadas, y ofrecer el máximo valor para el cliente. A través de prácticas ágiles de trabajo, tales como Scrum y Design Thinking, investigamos las necesidades del usuario para definir la mejor experiencia, diseñar interacciones y patrones relevantes. Creamos y ejecutamos diseños con impacto, promoviendo la innovación tecnológica.

Como resultado de esta gestión, logramos varias mejoras de usabilidad en nuestra plataforma AnywherePortfolio, que permite a los agentes Matba Rofex no sólo ver información relacionada con la operatoria de futuros y opciones, sino también la vinculada a todos los valores negociables.

Cerca de cada cliente



Agentes

Llevamos adelante un sistema de visitas presenciales para identificar oportunidades de mejora y promoción de primera mano, y corregir aspectos que generan insatisfacción. Se define un cronograma anual para asegurar al menos una visita a cada cliente por año, teniendo presente las prioridades estratégicas.

- 293 visitas realizadas durante 2019



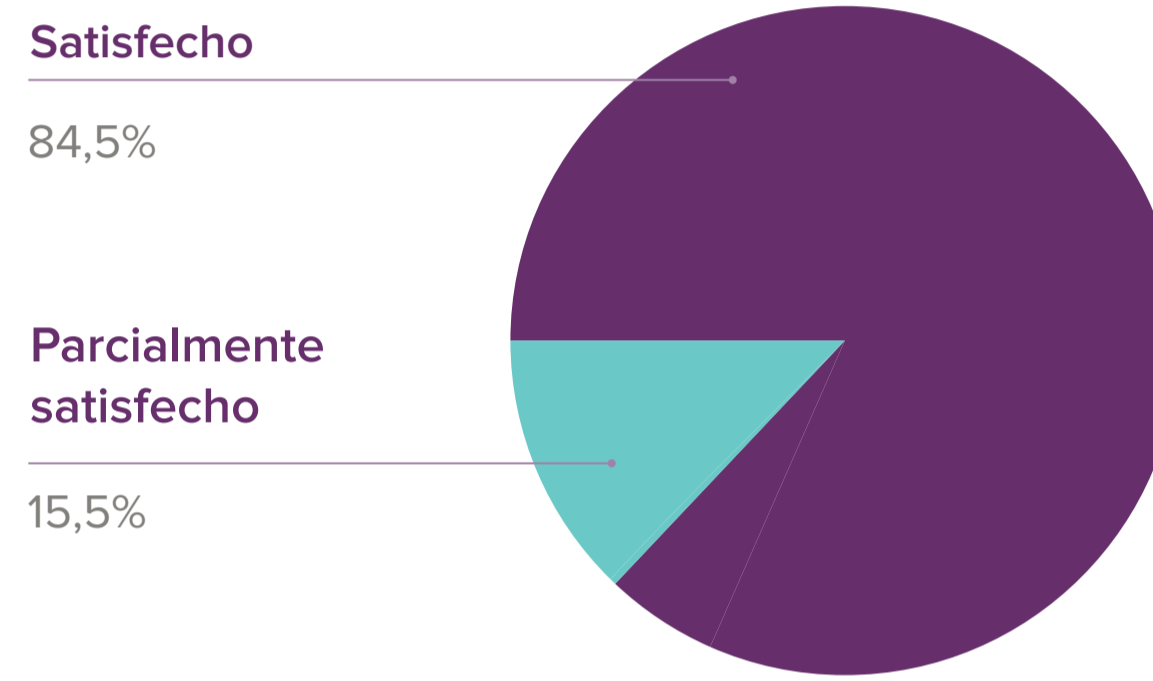
Usuarios

Monitoreamos el proceso de satisfacción de los usuarios en función de distintos atributos que definimos como esenciales. Gestionamos los procesos de resolución de reclamos y solicitudes que ingresan desde los distintos canales (correo electrónico, redes sociales y teléfono) apuntando a obtener satisfacción total.

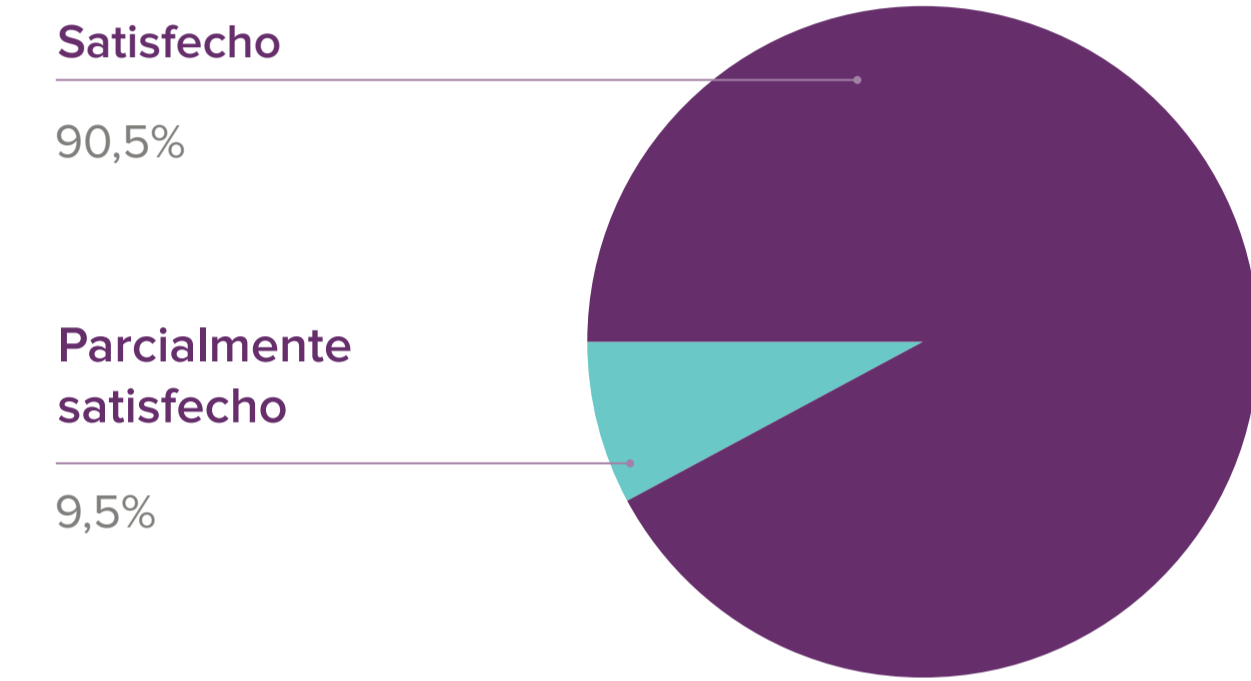
Resultados de la gestión del cliente

En 2019 logramos alcanzar un índice de satisfacción general del cliente de casi un 85%, con un excelente resultado en la atención de procesos diarios, y alta valoración de los usuarios de la plataforma como de los productos de las empresas del Grupo.

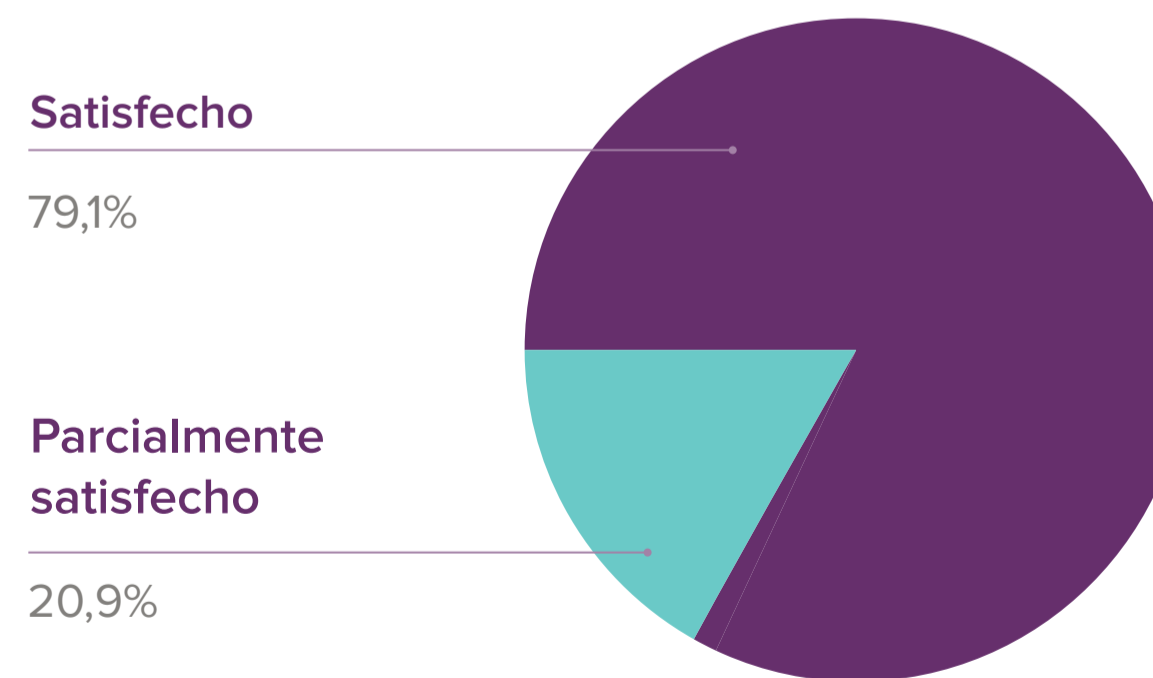
Resultado de satisfacción



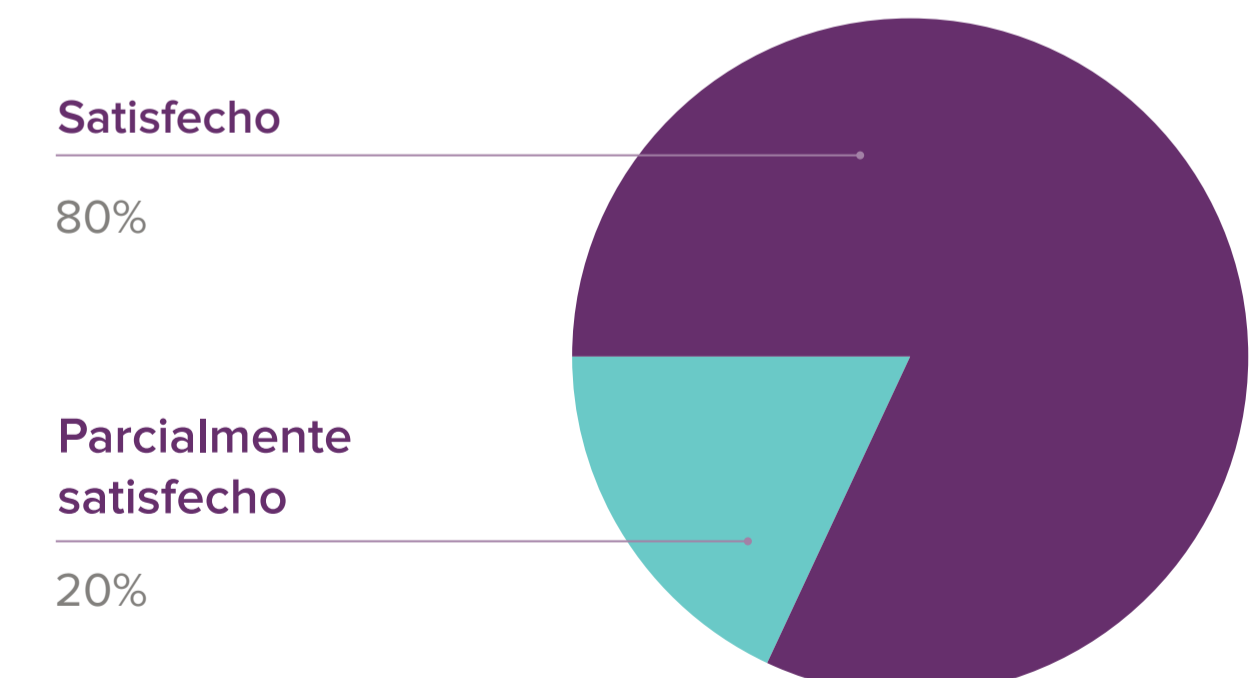
Atención de procesos diarios



Usuarios de plataforma



Productos Matba Rofex



Fuente: visitas a 100 Agentes realizadas en agosto y noviembre de 2019.

Sistema de gestión de la calidad

Nuestro Sistema de Gestión de la Calidad alcanza a todas las empresas de tecnología y negocios del Grupo, y se implementa en cumplimiento de la norma internacional ISO 9001:2015. La decisión estratégica de adoptar este sistema está orientada a mejorar el desempeño de nuestro negocio y proporcionar una base sólida para las iniciativas de desarrollo sostenible, trabajando sobre la capacidad de brindar servicios que satisfagan los requisitos del cliente, dando cumplimiento a las leyes y regulaciones aplicables.

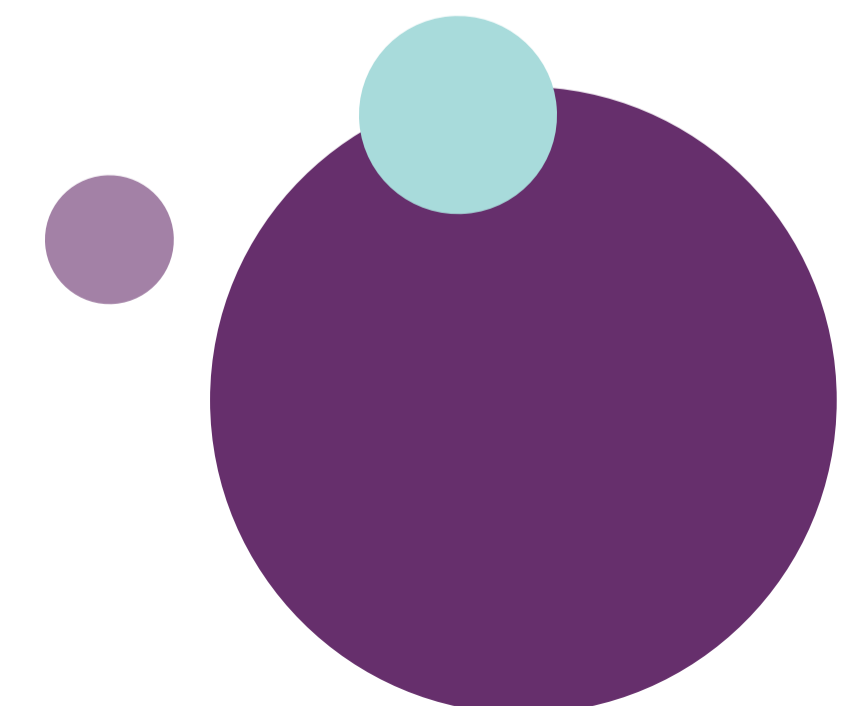
El área de Calidad del Grupo es responsable de la gestión del sistema. A su vez, los referentes de las distintas áreas de la organización son responsables de identificar y mantener los indicadores que miden el desempeño de los procesos a su cargo.

Mediante la implementación de esta política, el Grupo se compromete a:

- Establecer los objetivos del sistema, los procesos y recursos necesarios para proporcionar resultados acordes a los requisitos del cliente y las políticas de la organización.
- Implementar lo planificado a través de la ejecución de los planes de acción identificados.
- Verificar, realizar el seguimiento y la medición de los procesos, productos y servicios.
- Implementar acciones de mejora del desempeño y promover la identificación de oportunidades de mejora continua.

Para medir la efectividad de la gestión de calidad realizamos auditorías anuales internas y externas, que son ejecutadas por el ente certificador para el cumplimiento de los requisitos de la norma ISO 9001:2015 implementada.

Como resultado de las revisiones realizadas por el ente certificador se concluyó que la organización ha establecido y mantiene su sistema de gestión en línea con los requisitos de las normas auditadas, ha implementado efectivamente las actividades planeadas y demostrado la capacidad del sistema para lograr los requisitos de los servicios dentro del alcance, los objetivos y políticas de la organización. En 2019 no hemos recibido ninguna No Conformidad respecto a las certificaciones de calidad alcanzadas.



Solidez financiera y garantía de las operaciones

Dos de los principales sostenes de nuestra propuesta de valor son la solidez financiera de la estructura de capital del Grupo y la garantía de las operaciones, que está determinada por la robustez de nuestra infraestructura legal, de sistemas, recursos y supervisión de mercado, en línea con altos estándares internacionales.

Estos aspectos son claves en una buena gestión de riesgo, ya que aseguran el cumplimiento de las operaciones, dando seguridad y confianza al mercado, atrayendo inversores y promoviendo el desarrollo económico. Tenemos una larga tradición en materia de gestión de riesgos, ya que consideramos posee un rol estratégico y transversal para el Grupo. Para realizarla nos basamos en los Principios para las Infraestructuras del Mercado Financiero (PFMI) de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, por sus siglas en inglés), y del Comité de Pagos e Infraestructuras de mercado (CPMI) OICV-IOSCO, un estándar internacional en la materia.

Este enfoque nos brinda una ventaja competitiva en el largo plazo, como así también herramientas de mitigación de los riesgos de la operatoria en lo inmediato.

Estos temas son gestionados desde la operación de la infraestructura de Argentina Clearing y Registro (sociedad del Grupo) y de Matba Clearing (área interna de Matba Rofex), que

en 2020 se unificarán en ACyRSA. Su misión conjunta es la de crear valor sustentable a través de la oferta de servicios de registración, compensación, liquidación, garantía y custodia de Valores Negociables y contratos OTC, de manera eficiente y segura.

Como parte de una estrategia de seguir las mejores prácticas para la mejora continua, en 2019 ACyRSA ha logrado posicionarse como la primera y única entidad de contraparte central del país (CCP, por sus siglas en inglés) en cumplir con los estándares de divulgación de reglas, procedimientos principales y datos de mercado de IOSCO que incluye la Autoevaluación Cualitativa PFMI de CPMI-IOSCO y la Autoevaluación Cuantitativa PFMI de CPMI-IOSCO. Estos documentos se pueden consultar en el sitio web de ACyRSA en la sección de Mejores Prácticas.

La información cuantitativa publicada por Argentina Clearing y Registro es recogida en el reporte trimestral sobre la materia que emite CCP12, la asociación global de contrapartes centrales, con la visión de converger hacia políticas de administración de riesgo alineadas con las mejores prácticas.

Cabe destacar también que Argentina Clearing y Registro es la única entidad de contraparte central bajo la órbita de la CNV seleccionada por el grupo de implementación

y monitoreo permanente de la CPMI-IOSCO para formar parte de sus ejercicios de monitoreo habituales. Su inclusión en estos ejercicios demuestra el total compromiso respecto del cumplimiento de los principios.

Estos logros son estratégicos para el fortalecimiento y el desarrollo de Matba Rofex ya que mejoran nuestra propuesta de valor a clientes, actuales y potenciales, especialmente para las entidades financieras internacionales. Estas buenas prácticas permiten entender y analizar los riesgos asociados con la CCP, extender los cupos de inversiones habilitadas para operar en Matba Rofex, decidir más rápidamente participar en el Mercado, y mitigar el riesgo de sanciones por no operar en CCPs que cumplan con IOSCO.

Medimos y revisamos de forma periódica el cumplimiento de estas normas, procedimientos, objetivos y metas a través de la revisión interna de los Planes Estratégicos semestrales, la Auditoría externa anual sobre el Sistema de gestión de Calidad, la Auditoría interna anual de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo, la Auditoría externa anual de Seguridad de la Información, la Auditoría externa anual en protección de datos personales y la Auditoría interna anual de Riesgos.

Marco de gestión para garantizar la solidez y la garantía de las operaciones

Requisitos patrimoniales

Se requiere el mínimo establecido por CNV en función a su categoría de Agente de Liquidación y Compensación (ALyC) y se establece un requerimiento variable en función a la operatoria del ALyC

Garantías iniciales

Aporte variable al Fondo de Incumplimiento en función a la operatoria del ALyC, que debe inmovilizar el Agente para ser utilizado en caso de default de cualquier Participante.

Márgenes

Determinación de márgenes a nivel comitente y solicitud de integración al ALyC por el monto bruto.

Mark-to-market diario

Las ganancias y pérdidas diarias se pagan y cobran al día siguiente.

Monitoreo de riesgos intradiario

- Se establece un Límite Operativo Diario de márgenes que se pueden generar e integrar al día siguiente en función de las garantías y saldos del ALyC al inicio de cada día.
- Márgenes intradiarios: los excesos al Límite Operativo Diario se integran durante la rueda que se generan.
- Mark-to-market intradiario: en caso de alta volatilidad, las pérdidas se pagan el mismo día en que se generan.

Límites a las Posiciones Abiertas

Se establecen máximos a las posiciones abiertas a nivel comitente.

Medidas preventivas

Se puede solicitar cancelación de posición o márgenes extraordinarios al ALyC en situación de riesgo.

Medidas de emergencia

En caso de emergencia se podrá aumentar los montos de márgenes, disminuir los límites a las posiciones abiertas y restringir las operaciones.

Pruebas de stress y back testing diarios

Se miden las exposiciones crediticias actuales y futuras, y valida el sistema de administración de riesgos implementado.

Patrimonio Argentina Clearing Activos aceptados en garantía

Listado actualizado de activos aceptados en garantía donde se definen los activos con sus límites y aforos.

Liquidez

Procedimiento para medir las necesidades de liquidez, tipificarlas y establecer los cursos de acción. Aplicable a la utilización de las líneas de liquidez y de sus mecanismos de control.

Sistema de Administración de Riesgos pre-trade

Matba Rofex cuenta con un sólido sistema de riesgo pre trade que verifica la adecuación de cada oferta recibida por el sistema de negociación a los límites atribuidos al participante, rechazando las ofertas que lo incumplan. La utilización de este sistema es de uso obligatorio para los Participantes que ofrecen Acceso Directo al Mercado (DMA, por su sigla en inglés)

Sistema de Salvaguarda

Argentina Clearing cuenta con un sólido sistema de seguridad ante el default de algún participante. Dicho sistema contempla un orden de afectación de recursos, hasta lograr satisfacer completamente el monto incumplido, y fue estructurado de forma híbrida, combinando el criterio de defaulters pay (ALyCs incumplidores pagan) y survivors pay (ALyCs sobrevivientes pagan). A pesar del criterio adoptado, la mayor parte del riesgo soportado por Argentina Clearing es cubierto según el modelo defaulters pay, esto es por medio de las garantías del ALyC incumplidor.

El orden de afectación de garantías en caso de incumplimiento de un ALyC es el siguiente:

Fondo	Monto (en \$) 31/12/2019
Fondo de Garantía para Operaciones de Terceros *	\$ 6.377.332.199,83
Fondo de Garantía para Operaciones Propias	\$ 5.213.525.407,76
Fondo especial de garantía Argentina Clearing **	\$ 591.603.181
Fondo especial de garantía Matba Rofex **	\$ 1.093.623.826
Fondo de Garantía de Incumplimiento***	\$ 614.420.000
Patrimonio Neto de Argentina Clearing	\$ 1.363.290.945
Patrimonio Neto de Matba Rofex**	\$ 4.923.255.422

La Ley N° 26.831 en su Art. 45, requiere que los Mercados constituyan un Fondo de Garantía obligatorio destinado a hacer frente a los potenciales compromisos no cumplidos por los agentes del mercado. Dicho fondo, debe cumplir las exigencias impuestas en el Anexo I del Capítulo I del Título VI de las Normas (N.T. 2013) de la Comisión Nacional de Valores (C.N.V.), donde se encuentra un detalle taxativo de los instrumentos financieros computables al mencionado Fondo de Garantía (activos elegibles), motivo por el cual las inversiones financieras de la Compañía deben estar primariamente orientadas a cumplir con los requisitos normativos y luego a ser administrados de una forma eficiente y rentable, buscando una óptima relación de riesgo/retorno.

*en caso de corresponder

**La Ley N° 26.831 en su Art. 45

***a prorrata en proporción a los aportes de cada Participante

Más información

Continuidad del negocio y seguridad operativa

Garantizar la seguridad y la continuidad operativa permite el cumplimiento de las operaciones, brindando seguridad y confianza al mercado, aspectos esenciales de nuestra propuesta de valor.

La gestión de continuidad de negocio y seguridad operativa tiene como objetivo la recuperación oportuna de las operaciones y el cumplimiento de las obligaciones del Mercado, incluso en caso de que se produzcan trastornos importantes o a gran escala. Para su implementación se identifican las fuentes verosímiles de riesgo operacional, tanto internas como externas, de manera de mitigar su impacto a través del uso de sistemas, políticas, procedimientos y controles adecuados. Los sistemas están diseñados para garantizar un alto grado de seguridad y fiabilidad operativa, y tienen una capacidad adecuada y versátil.

El marco de gestión está integrado por los siguientes planes y procesos:

Plan de Continuidad del Negocio

Considera diferentes escenarios y sus respectivas medidas de mitigación, para asegurar que las actividades de los sistemas críticos puedan reanudarse de manera oportuna, completando

la liquidación antes del final del día. También, establece pruebas periódicas para verificar que las medidas de mitigación permitan alcanzar el objetivo de disponibilidad.

El personal técnico y de negocios participan en las pruebas para validar todo el circuito y detectar desviaciones. Los resultados de las pruebas están documentados y todos los escenarios se prueban al menos una vez al año. En el período de reporte se registró una interrupción significativa del mercado el 5/7/2019 de 2 hora y 20 minutos, debido a un error en las parametrizaciones del sistema. Alcanzó a todos los productos que se negociaban en ROFEX (previo a la fusión). Se implementaron controles adicionales y acciones correctivas para evitar futuros incidentes.

Plan Corporativo de Ciberseguridad

Establece los procesos para gestionar la seguridad de la información, incluyendo pruebas de contingencia, inventarios, el análisis de riesgos y auditorías de las tecnologías de la información (TI).

Durante el 2019, hemos realizado junto con un proveedor especializado, pruebas de seguridad del tipo “Test de Intrusión” tanto a nivel aplicaciones como Infraestructura, sobre las redes de la empresa y Datacenters de IPLAN.

Además, se han llevado a cabo charlas de inducción, campañas y trivias de las que podía participar de manera voluntaria el personal con el ánimo de crear consciencia en el uso de la información.

El Comité de Seguridad de la Información del Grupo es responsable de validar que las acciones realizadas estén alineadas con los objetivos del negocio.

Define y aprueba la estrategia y las acciones en relación con la capacidad de resiliencia cibernética y de garantizar el objetivo de disponibilidad. Se reúne periódicamente para evaluar la aparición de nuevas amenazas, adaptar las medidas de mitigación o definir medidas adicionales.

Como resultados destacados, en 2019 mejoramos la percepción al riesgo informático que se mide anualmente en el marco definido por la resolución 704 de la CNV. El indicador para 2019 fue de 10%, sobre el de 15% resultante en 2018, registrando una disminución en la percepción del riesgo. El índice es representativo del incumplimiento en relación a lo que el auditor considera como “no cumplido” y surge de evaluar el cumplimiento de 138 puntos distribuidos en 9 dominios, en base a la evidencia que se presenta.

Impulsamos la innovación financiera y tecnológica

El sector financiero y el mercado de capitales están siendo desafiados por la innovación desde múltiples aspectos. Crece la oferta de servicios de valor y la cantidad de fintechs y de actores tradicionales que han iniciado un proceso de transformación digital. Cobran protagonismo nuevos usuarios que demandan servicios digitales, aplicaciones con óptima usabilidad, instantaneidad de respuestas y una experiencia de usuario de excelencia y omnicanal. Los empleados les demandan que tengan un propósito además del económico. Y el entorno, altamente regulado, exige dinamismo para adaptarse con rapidez. Estos cambios conducen a oportunidades sin precedentes para las organizaciones dispuestas a transformarse.

Para llevar adelante nuestro propósito de transformar el mercado de capitales, ampliar su alcance y simplificar el acceso para incluir a más personas, elegimos un modelo de innovación abierta basado en la cooperación con organizaciones y profesionales externos. Este modelo se basa en el desarrollo de un ecosistema para capturar el valor de la visión y el trabajo de emprendedores, y canalizar que pueda ser transferido o a los clientes en nuestra propuesta de valor, en la forma de productos y servicios innovadores para mejorar la vida de las personas.

Para lograr este ecosistema de innovación abierta creamos interfaces estándares de intercambio de información (APIs) en las plata-

formas transaccionales del Grupo, para que distintas aplicaciones se conecten y puedan consumir la información del mercado y enviar ofertas e instrucciones. Así, Agentes y otros proveedores independientes de software tienen la libertad de desarrollar aplicaciones de alto valor agregado adaptadas a las necesidades de los clientes. Esto permite capturar los beneficios de la automatización de punta a punta, al conectar procesos que se ejecutan sin intervención humana, reduciendo desvíos y permitiendo a los Agentes concentrarse en generar valor para su negocio.

Nuestros objetivos en materia de innovación son: introducir innovaciones de productos al mercado de capitales argentino de manera continua, mejorar las funcionalidades de nuestras plataformas a través de APIs, para incrementar su accesibilidad y contribuir al desarrollo del sector *fintech* de Argentina; participando en startups y proyectos vinculados a través de tenencias accionarias. Estos aspectos son gestionados desde el Comité de Innovación y Tecnología y desde el Comité de Productos y Mercados (Agro y Financiero), que reportan sus actividades bimensualmente al Directorio.

Nuestros compromisos con la innovación financiera y tecnológica

- Mantenernos a la vanguardia de la innovación financiera y tecnológica.
 - Poner al cliente en el centro de la atención y la experiencia.
 - Escuchar las ideas de nuestros colaboradores y alentar el intrapreneurship.
 - Fomentar la libre elección de plataformas entre nuestros clientes. Esto implica total apertura a homologar a diferentes proveedores de plataformas.
 - Participar en iniciativas relacionadas con la innovación en el mercado de capitales argentino.
 - Incentivar el desarrollo de comunidades de intereses afines.
-

Innovar para hacer crecer nuestra propuesta de valor

• **Nuestro propósito es favorecer la colaboración para potenciar los impactos positivos de la innovación financiera y tecnológica**

Centrados en el cliente y en la vanguardia de las mejores prácticas, en 2019 impulsamos distintos proyectos de innovación financiera y tecnológica para ampliar nuestra propuesta de valor.

- Lanzamos un Mercado de Fondos Comunes de Inversión (MFCI) que permite la suscripción o rescate de cuotas partes entre Agentes de Colocación y Distribución (ACDIs) y Sociedades Gerentes utilizando la plataforma de liquidación de futuros y opciones ya existente.
- Lanzamos FinanciaClick, en conjunto con la Bolsa de Comercio de Rosario y el Mercado Argentino de Valores. Una plataforma que permite la creación de pagarés digitales sin necesidad de documentación física, ofreciendo una novedosa alternativa de financiación a las Pymes.

- Comenzamos a trabajar en el diseño de un Certificado de Depósito de Granos (CDG). Se trata de un valor negociable representativo de un depósito de granos físico, emitido por empresas con capacidad de almacenaje autorizadas por los mercados que servirá para el cumplimiento de contratos de futuros con entrega, como instrumento de inversión y garantía.
- Acordamos con Invoitrade, primera plataforma de negociación de facturas de crédito electrónica, que Argentina Clearing y Registro (ACyRSA) le proveerá el servicio de Delivery versus Payment (DVP) de las operaciones realizadas diariamente. Adicionalmente, se acordó la participación del Grupo en su estructura accionaria.
- Avanzamos en el diseño de un indicador financiero (índice CCL-MtR) que refleja la cotización del dólar estadounidense en términos de pesos argentinos como resultado de operaciones de compra-venta de instrumentos de renta fija y de renta variable con liquidación de dólares por transferencia entre cuentas radicadas en el exterior (Dólar Contado con Liquidación).

- Iniciamos el desarrollo de la aplicación Mi-Portafolio para que los clientes finales puedan chequear sus tenencias en la Cámara Compensadora del Mercado. La aplicación permite contrastar la información brindada por su Agente contra las tenencias registradas en nuestra Cámara, aportando seguridad y transparencia.
- Creamos un equipo de trabajo de Primary en la ciudad de Córdoba, con el objetivo de diseñar y construir una nueva plataforma de negociación para Matba Rofex, con soporte de algoritmos más potentes, actores internacionales y colocation.
- Revisamos el proceso de homologaciones de soluciones de terceros, tanto para acceder vía DMA como para interactuar con la Cámara de Contraparte Central.



Invertimos en el desarrollo de un ecosistema innovador

Para incentivar el desarrollo de un ecosistema de innovación en tecnología y finanzas, en 2014 creamos un vehículo de capital de riesgo corporativo y company builder llamado Primary Ventures. Su misión es facilitar el nacimiento de nuevas startups. Invertimos en las etapas tempranas de proyectos que puedan cambiar el mundo de las finanzas, el trabajo y las industrias relevantes para la región.

Además, desde 2017 participamos como inversor ancla (anchor investor) del fondo de riesgo Draper Cygnus, una aceleradora regional para proyectos en industrias diversas como software, agro, farmacéuticas, energías renovables, biotecnología, espacial y RegTech (empresas de base tecnológica cuyo objetivo consiste en mejorar los parámetros de cumplimiento normativo en las empresas).

Con posterioridad a la fecha efectiva de fusión estas dos iniciativas quedaron por fuera del control del Grupo pero siguen invirtiendo en nuestro ecosistema.

En 2019, el Grupo invirtió 77 millones de pesos en las compañías del ecosistema orientadas a la innovación financiera y tecnológica: Matriz, Btrader, Invoitrade y el Centro de Innovación Tecnológica Empresarial y Social (CITES).

Sembrar una cultura de innovación

Estamos comprometidos a promover la innovación en el mercado de capitales argentino por lo que somos un participante activo de espacios sectoriales orientados a tal fin. Por ejemplo, desde Primary Ventures somos socios fundadores de la Cámara Fintech de Argentina.

Como destacado del período, en septiembre de 2019 fuimos anfitriones de la 46° Asamblea General, Reunión Anual y Reunión High Tech de la Federación Iberoamericana de Bolsas (FIAB), junto con la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) y el Mercado Argentino de Valores (MAV). En los tres días de encuentro hubo paneles de discusión con las bolsas miembros, charlas con expertos internacionales en innovación y un concurso internacional de Proyectos fintech.

Además, durante el año participamos de los siguientes grupos y mesas de trabajo sectoriales:

- Cámara Argentina de Fintech: Grupos de Trabajo de Mercado de Capitales, Factura de Crédito Electrónica, Crédito y Gestión de Talento.
- Comisión Nacional de Valores (CNV): Mesas de innovación enfocadas en Sandbox Regulatorio, P2P Lending, Blockchain y Criptoactivos, y Género y Fintech.

- Banco Central de la República Argentina (BCRA): Mesas de innovación de Medios e Infraestructuras de Pagos (MIP), Tecnologías y Sistemas Transversales (TST), Canales Alternativos de Crédito y Ahorro (CAL), y Blockchain (BLK).
- Federación Iberoamericana de Bolsas (FIAB): Grupos de Trabajo de Negocios, Pos-Negociación, Tecnología, y Finanzas Sostenibles.

Para acercarnos a la comunidad de desarrolladores y científicos de datos, en 2019 organizamos diez webinars o meet ups abiertos. Las temáticas fueron cómo iniciarse en el mundo del trading algorítmico y el desafío de crear un modelo que pueda predecir el comportamiento del precio de la soja.

Por último, trabajamos en conjunto con clientes que desean desarrollar nuevos productos o mercados, como futuros de tasa de interés, registración de operatoria Over The Counter, entre otros.

Descubrimiento de precios ordenado

Creemos en el valor estratégico de ofrecer precios confiables a nuestros operadores y de manera libre al público en general, para el desarrollo del mercado de capitales. Estamos convencidos de que la democratización de los mercados empieza con el acceso libre a los precios, para garantizar la transparencia de las operaciones concertadas.

El descubrimiento de precios es una de las principales funciones de una bolsa o mercado. En el proceso de negociación entre los demandantes y oferentes de un sistema electrónico centralizado y abierto, se produce una de las funciones vitales de los mercados de futuros: la agregación de información distribuida en una multitud de visiones individuales. La síntesis de esa información es un valor único, que es respetado por compradores y vendedores. Estos son los precios de mercado de un activo, instrumento o mercadería.

Los precios no se forman en base a ideas u opiniones de quienes operan, sino de las ofertas firmes de compra y/o venta. Así, los mer-

cados de futuros permiten a los agentes económicos, incluso a aquellos que no participan de éstos, conocer el verdadero valor de un producto físico o financiero y reducir el riesgo precio asociado. De esta manera, posibilitan una mejor planificación de los negocios con una reducción de los niveles de incertidumbre acerca de las condiciones futuras. Esto, además, fomenta la expansión del crédito y, con ello, la producción de bienes y servicios.

Como mercado de futuros, diseñamos mecanismos para favorecer y multiplicar el impacto positivo del descubrimiento ordenado de precios. Una de ellos es nuestra plataforma de negociación electrónica, desarrollada por Primary, la empresa de tecnología del grupo, que consiste en un libro de órdenes central en donde se ingresan, ordenan y calzan las ofertas de los usuarios, siguiendo la prioridad precio-tiempo (PPT). Las ofertas de compra se ordenan de menor a mayor precio mientras que las ofertas de venta se ordenan de mayor a menor. Las mejores ofertas de ambos lados constituyen el mejor par de precios disponible para establecer un contrato, instrumento, mercadería o valor negociable en un momento dado. Cuando se ingresa una oferta de compra o venta que coincide con las del mejor par, la plataforma calza las mismas y genera una transacción.

Según la Federación Iberoamericana de Bolsas, este algoritmo, utilizado por la mayoría de las bolsas y mercados a nivel mundial, asegura que todas las ofertas sean tratadas de manera uniforme. De esa forma, se asegura que los precios de las transacciones sean justos, transparentes y ordenados.

La plataforma también muestra la profundidad o “pila” del mercado, en donde los usuarios pueden visualizar el libro completo de ofertas para un instrumento en particular. Un libro de órdenes central es, por definición, totalmente transparente, en tiempo real, anónimo y de bajo costo de ejecución. Además, la plataforma cuenta con varias funcionalidades claves como el acceso directo al mercado (DMA) que permite a los clientes finales consultar el libro central, la negociación tanto anónima como con identidad revelada y la posibilidad de ingresar ofertas a través de algoritmos.

Cómo garantizamos el descubrimiento ordenado de precios

Los procesos de negociación electrónica forman parte de la gestión de la Gerencia de Operaciones de Matba Rofex, específicamente de la Mesa de Operaciones y el área de Supervisión de Mercados. Estas áreas se encargan de brindar atención y soporte a los usuarios, asegurar la disponibilidad de los productos, elaborar reportes, mantener informados a los distribuidores de precios en línea (*market data vendors*) controlar y monitorear las operaciones y a los proveedores de liquidez. Por último, es responsable de mantener actualizados e introducir propuestas de mejora continua a las circulares y avisos vigentes.

Para la gestión nos basamos en numerosas políticas, mecanismos y dispositivos internos, siempre en cumplimiento de las regulaciones definidas por la Comisión Nacional de Valores.

Fluctuación máxima de precios

Rango máximo de fluctuación del precio de las operaciones que se actualiza diariamente tomando como punto medio el precio de ajuste del día anterior de cada instrumento. Se implementa en la plataforma de negociación como una validación del precio de las ofertas ingresadas, de modo que no supere una variación máxima (definida de manera fija) en relación al

ajuste de la rueda anterior. Esta variación es definida en relación a los márgenes de garantía definidos por la Cámara y, en el caso de futuros financieros, por un Comité de Contrato en caso de ser alcanzada.

Bandas dinámicas de precios

Mecanismo que somete todas las ofertas a una validación de precio, rechazando aquellas por fuera de una determinada banda de precios móvil. El sistema rechaza ofertas cuyo precio de compra esté por encima del último precio operado más un porcentaje fijo u ofertas cuyo precio de venta esté por debajo del último precio operado menos un porcentaje fijo.

Este mecanismo apunta a reducir el ingreso de ofertas antagónicas o erróneas, evitando que se operen en el mercado y deban ser anuladas. La banda de precio evita que un usuario ingrese ofertas de compra o venta a precios no realistas y potencialmente perjudiciales para el mercado.

Determinación de precios de ajustes

Procedimiento operativo que determina los lineamientos generales para la determinación de los precios de ajustes en los productos financieros. Para el caso de productos agropecuarios, el algoritmo de determinación de ajustes está contenido en una circular pública.

Visor de precios

Contamos con una política de distribución de precios y ofertas (*market data*) en tiempo real, sin demoras artificiales y de manera totalmente gratuita, tanto por medio de los principales distribuidores de datos de mercado en línea (*market data vendors*), como Bloomberg o Refinitiv, como por distintas plataformas para llegar a la mayor cantidad de usuarios posibles.

Como parte de este compromiso, en 2016 desarrollamos un visor de precios basado en tecnología de vanguardia para ofrecer precios en tiempo real, estadísticas de precio máximo, mínimo, apertura y cierre; y gráficos en tiempo real: históricos e intradiario.

Actualmente estamos listando contratos de futuros y opciones de Matba Rofex, y contratos de Futuros UFEX (Mercado de Futuros de Uruguay). Desde 2019 exploramos la publicación de *datasets* que permiten disponibilizar la información histórica del mercado a los usuarios a través de nuevos canales de distribución. Esta información de carácter histórico tiene innumerables usos como el backtesting de estrategias de trading, contribuir a estudios sobre el mercado, su liquidez, entre otros, y también servir para entrenar algoritmos y modelos de *machine learning* e inteligencia artificial.

matbarofex.primary.ventures

Anulación de operaciones

Mecanismo inspirado en las mejores prácticas de la industria global de mercados de futuros (Futures Industry Association). Permite balancear adecuadamente dos objetivos contrapuestos por naturaleza (o trade off): por un lado dar certeza de manera inmediata a los usuarios de que una vez ejecutadas sus transacciones están firmes y, al mismo tiempo, asegurar que los precios que se forman en el mercado son representativos o de mercado (*fair value*) del producto.

Alerta temprana de posibles anulaciones

Mecanismo de detección y alerta automatizada de posibles casos de pedidos de anulación de operaciones en base a distintos parámetros. Permite reducir los tiempos de decisión implicados en el proceso de anulación y, por lo tanto, reduce la incertidumbre asociada. También ayuda a detectar y anular operaciones de oficio de la Mesa de Operaciones cuando ninguna de las partes involucradas lo haya solicitado.

Aplicación de operaciones y monitoreos sobre aplicaciones y washtrades

Monitoreos que permiten detectar transacciones en las que un intermediario actuando en cartera propia se constituye como contraparte de sus clientes (aplicación) o bien donde una misma persona física o jurídica participa tanto de la compra como de la venta de manera simultánea en una misma operación con el manifiesto fin de generar sensación de liquidez en el mercado (*washtrade*).

Block Trade

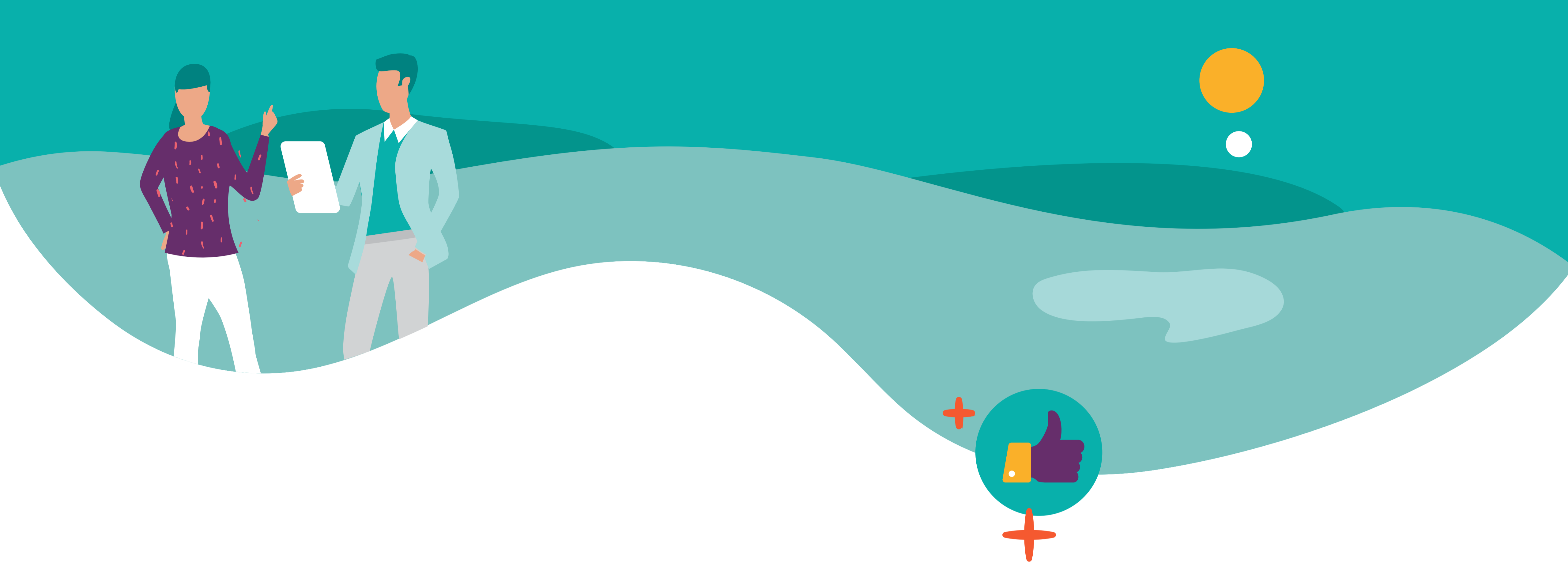
En el caso de los futuros de dólar, las operaciones también se cierran de manera bilateral con la participación de un Agente de Corretaje de Valores Negociables (figura regulada por la Comisión Nacional de Valores). Los precios negociados en estas transacciones no pueden distar de un porcentaje establecido por el mercado en relación a los precios operados bajo la modalidad de negociación por prioridad precio-tiempo.

Resultados de la gestión

Los procesos de descubrimiento de precios se evalúan en el marco de nuestro Sistema de Gestión de calidad, que incluye auditorías internas anuales, sobre el que nos extendemos en el capítulo Nuestra propuesta de valor. De las auditorías realizadas en 2019 surge que se mandaron notas de incumplimiento al procedimiento de aplicación determinado por Matba Rofex a seis Agentes, uno menos que durante el 2018.

Los indicadores claves de performance relacionados con los procesos de descubrimiento de precios ordenado que se miden trimestralmente, son las anulaciones y los reclamos de ajustes. En la última auditoría externa anual del Sistema de Gestión de la calidad, realizada en el primer semestre 2019, se verificó el cumplimiento de los dos indicadores claves.

Adicionalmente, el Grupo gestiona sus riesgos corporativos a través del seguimiento y control de matrices de riesgos por procesos. El riesgo de no aplicar correctamente la política de anulación de operaciones así como la errónea determinación de los precios de ajustes están incluidos en la Matriz de Riesgos Corporativos Global. El segundo de ellos, por su parte, está clasificado como uno de los 15 riesgos más importantes del Grupo.



06 | Nuestro equipo



Un equipo en constante crecimiento Crecemos en conocimiento

Nuestro equipo en números

238
colaboradores

49
incorporaciones
en 2019

96%
tiempo
completo

99%
con contrato
permanente

Distribución geográfica



Distribución por edad



Distribución por género



Un equipo en constante crecimiento

Creemos en que los mercados contribuyen al crecimiento y al desarrollo. Y que, para hacer realidad esta visión, es indispensable contar con un equipo de personas altamente comprometidas, en permanente actualización y especialización.

En nuestra industria, el mercado laboral presenta desafíos de competitividad que requieren de la adecuación permanente de nuestras políticas de Capital Humano, para asegurar la fidelización y el entusiasmo de los colaboradores.

Promovemos una política de desarrollo equitativa para todos los colaboradores. Reconocemos el crecimiento individual profesional, procuramos asegurar la competitividad de sus remuneraciones comparándolas con análisis de mercados e intervenimos para compensar situaciones relacionadas con el contexto socioeconómico.

Potenciar a las personas

Nuestra gestión de personas es sobre todo la responsabilidad del equipo de Capital Humano y de todos los líderes del Grupo, pero además de cada uno de nosotros.

El modo en que gestionamos a nuestros equipos impacta directamente en la fidelización de los talentos y tiene su expresión en el porcentaje de rotación, así como en el incremento anual y sostenido de la nómina. Sus focos estratégicos son la atracción, el desarrollo y la fidelización de las personas.

En el caso particular de las empresas de tecnologías de la información del grupo (IT), la gestión presenta desafíos específicos y particulares debido a las características de este mercado laboral, en el que la demanda es superior a la oferta de personas calificadas, y se refleja en un mayor dinamismo en términos de rotación.

El área de Capital Humano también se concentra en identificar las inquietudes y necesidades de las personas, para brindarles oportunidades de crecimiento dentro de la estructura organizativa. En esta tarea se involucra a los líderes de equipo, como aliados para detectar, promover y acompañar dichos cambios.

Buscamos potenciar el crecimiento de las personas y que puedan encontrar su propósito para llevarlo adelante en relación con el de la organización.

En ese sentido, se ponen a disposición procesos de coaching y mentoring que brindan a nuestros líderes las herramientas de gestión necesarias para acompañar a sus equipos, potenciar sus desempeños y la posibilidad de desarrollarse profesionalmente.

Los resultados de esta gestión se hacen tangibles en los índices de rotación, el tiempo de cobertura de una posición en comparación con la media de mercado, y las opiniones de los colaboradores.

3,03%

Tasa de rotación del negocio

7,01%

Tasa de rotación de la industria de IT

Selección, inducción y adaptación a nuestra cultura

Trabajamos en profundizar, adecuar y mejorar continuamente los procesos de selección, ingreso y *onboarding* de las personas a nuestra organización.

Dentro de nuestro equipo de Capital Humano contamos con analistas especializados en selección para la cobertura de vacantes, tanto para ampliaciones como reemplazos. Su proceso inicia con un relevamiento de requerimientos del perfil requerido a fin de realizar una búsqueda efectiva. De acuerdo al tipo de búsqueda, puede sumarse a consultoras de reclutamiento especializadas, realizarse procesos de *headhunting*, contemplar referidos por colaboradores y analizarse las bases de datos internas.

En 2019 se rediseñó el proceso de reclutamiento para mejorar la experiencia del candidato, reduciendo de cinco a tres las visitas a la compañía. A su vez, incorporamos instancias de entrevistas por Skype, para agilizar tiempos y acompañar las agendas de los postulantes.

Los procesos de alta del empleado buscan garantizar que la persona cuente con todos los recursos y herramientas necesarios para desempeñar su función desde el primer día.

En el período pusimos foco en el desarrollo de los procesos de inducción y formación de los ingresantes, para asegurar su adaptación a la organización y el desarrollo de los conocimientos específicos del negocio. El proceso de *onboarding* inicia con la bienvenida a la compañía, inducción institucional en el que se comparte nuestra historia y cultura organizacional, los equipos de trabajo y los beneficios con los que cuenta como colaborador de Matba Rofex. En 2019 incorporamos a la inducción una serie de módulos obligatorias para todos los ingresantes: uno sobre conceptos básicos del Mercado de Capitales y otro sobre nuestro propósito y los desafíos dentro del mercado y prioridades estratégicas. Esta última inducción es brindada de manera presencial por el Subgerente General Financiero, generando un espacio de intercambio cercano con los nuevos colaboradores.

Complementariamente, Capital Humano y el líder realizan un seguimiento minucioso de los postulantes durante los primeros tres meses de su ingreso para supervisar el nivel de adecuación a la compañía, a la cultura, a su puesto de trabajo y la interacción con sus colegas. El objetivo es asegurar que tanto el colaborador como su líder alineen expectativas e identifiquen oportunidades de mejora, y constituye una medida de evaluación de la eficacia del proceso de selección.

Nuevas contrataciones y rotación de personal

Nuevos empleados	2019
Por edad	
Menor a 30 años	24
Entre 31 y 50 años	24
Más de 51 años	1
Por región	
Rosario	15
Buenos Aires	34
Por género	
Hombres	38
Mujeres	11
Tasa de rotación	
2019	
Por edad	
Menor a 30 años	0,85 %
Entre 30 y 50 años	2,14 %
Más de 50 años	0,42 %
Por región	
Rosario	2,14 %
Buenos Aires	1,28 %
Por género	
Hombres	3 %
Mujeres	0,42 %

Plan de beneficios

Proponemos un conjunto de beneficios enfocados en acompañar a las personas a que puedan desarrollar su potencial y encuentren un equilibrio saludable entre su vida profesional y personal.

- Refrigerios
- Préstamos para estudios superiores
- Licencia parentales extendidas por una semana
- Licencia por matrimonio extendida
- Cobertura médica privada para todo el grupo familiar
- Seguro de vida adicional al legal
- Día de cumpleaños libre
- Vacaciones flexibles
- Presentes especiales por obtención de título universitario, nacimiento y casamiento
- Gift card para indumentaria
- Gimnasio bonificado

Ofrecemos licencias parentales y por matrimonio extendidas para acompañar el crecimiento de las familias

Licencia parental	2019
Empleados con derecho a la licencia parental	100%
Hombres	100%
Mujeres	100%
Empleados que tomaron la licencia parental	5
Hombres	4
Mujeres	1*
Número total de empleados que retomaron post licencia parental	4
Hombres	4
Mujeres	0
*Esta persona se encontraba de licencia al cierre del periodo del reporte.	
Número total de empleados que han regresado al trabajo después del permiso parental (2018) y que seguían siendo empleados 12 meses después de regresar al trabajo	100%
Hombres	0
Mujeres	2

Creceemos en conocimiento

En el mercado de capitales como en la industria tecnológica el desarrollo y la actualización permanente del conocimiento son estratégicas para alcanzar los resultados y contribuir al crecimiento como organización.



Plan anual de capacitación

30
Capacitaciones desarrolladas

20
Horas de formación promedio por empleado

3.169
Horas cátedra

129
Personas alcanzadas

El Plan Anual de Capacitación alcanza a todos los empleados del Grupo. Se enfoca, por un lado, en brindar conocimientos técnicos específicos y, por el otro, en el desarrollo de competencias actitudinales. En este último aspecto, se enmarcan los procesos de desarrollo individuales y/o actividades de equipo.

Para ambos enfoques, la capacitación surge como una necesidad vinculada con un objetivo específico, que es validado por el Gerente o Responsable del colaborador. Una vez finalizada, se realiza una evaluación para medir su eficacia. La detección de la necesidad puede surgir proactivamente en el colaborador, provenir de sus líderes, o ser ofrecida desde Capital Humano. Las capacitaciones se pueden desarrollar en la compañía o en instituciones educativas y, dependiendo la temática, son brindadas por colaboradores internos o proveedores.

Formación por empleado	Horas promedio
Total Grupo	20
Por género	
Hombres	27
Mujeres	10
Por categoría de empleado	
Analistas	18
Responsables	53
Gerentes	16

Préstamos para estudios superiores

Como parte de nuestra Política de Beneficios se incluye la ayuda económica para la realización de estudios superiores relacionados con los objetivos de las posiciones, actuales o futuras, dentro del Grupo. Para acceder a este beneficio, la formación deberá tener una temática relacionada directamente con el negocio y/o con el puesto del empleado, además de un objetivo de aplicación del conocimiento definido en conjunto con el Gerente o Responsable del colaborador.

\$980.000

en préstamos para estudios superiores

10

colaboradores beneficiarios

Gestión del desempeño

El Plan Individual de Desarrollo es fundamental para promover y evaluar el desempeño de nuestras personas. Utilizamos la metodología de Plan Individual Dialógico (DIP, por sus siglas en inglés) con el doble objetivo de fomentar el desarrollo, estimular el entusiasmo y compromiso con la compañía; y contribuir al mejoramiento de las relaciones interpersonales, facilitando la comunicación efectiva entre líderes y colaboradores, y alcanzar las metas de la organización.

Esta herramienta se basa en el diálogo continuo entre el colaborador y su líder, para focalizar en las acciones que deben cumplirse para alcanzar ciertos objetivos, y establecer periodos y fechas en las que estos se deben cumplir, y seguir el grado de avance de los desafíos anuales definidos en cada caso. Llegado fin de año, se realiza una conversación de cierre entre ambos en la que se define el porcentaje de concreción alcanzado, que tiene un impacto directo en el bono de cada colaborador.

La Política de la Gestión de Desempeño alcanza a todas las personas con más de seis meses de antigüedad en la compañía. Asimismo, se debe aclarar que los colaboradores que estaban en relación de dependencia con MATba previo a la fusión no contaban con esta herramienta. Por este motivo, durante 2019, 165 personas realizaron el proceso de acceso al DIP.

Los Indicadores de Gestión del Desarrollo de Capital Humano son medidos como parte de las auditorías de cumplimiento de las normas ISO 9001 y la ISO IEC IEEE 90003, una guía complementaria enfocada en tecnología. Ambas auditorías son realizadas de manera presencial en nuestras oficinas por un auditor externo.

70%

de nuestros colaboradores recibieron evaluaciones periódicas de desempeño (DIP) en 2019*

*Es necesario tener al menos 6 meses de antigüedad en la compañía para transitar el DIP. Los colaboradores que estaban en relación de dependencia con MATba previo a la fusión, no contaban con esta herramienta.



Comunidad

07

Nuestra contribución al desarrollo socioeconómico

Educación e inclusión financiera



Nuestra contribución al desarrollo socioeconómico

Contribuimos al desarrollo socioeconómico permitiendo la absorción de riesgos económicos y facilitando el uso eficiente de recursos en la industria, que impulsan el crecimiento.

El potencial de los productos y servicios que brindamos como mercado es nuestra principal herramienta para contribuir positivamente al desarrollo socioeconómico. Por la esencia de su operación, los mercados de futuros permiten a los agentes económicos, sean o no participantes del mercado, conocer el verdadero valor de un producto físico o financiero, y así reducir la exposición al riesgo de precio asociado a este (*hedging*). De esta manera, impactan positivamente en la capacidad de planificación y en la reducción de los niveles de incertidumbre acerca de las condiciones futuras de las personas y negocios. Esto, en última instancia, permite y fomenta la expansión del crédito, impulsando la producción de bienes y servicios de una economía.

Aquí tiene un rol clave nuestra Cámara Compensadora, que brinda solidez y seguridad a la operatoria garantizando el cumplimiento de las transacciones y la confianza en el sistema.

Adicionalmente, como infraestructura de mercado financiero, nuestra estrategia es aportar mecanismos y soluciones a los distintos participantes del sistema financiero para facilitar el acceso a nuevas personas y promover la ampliación del mercado de capitales.

Por otra parte, creemos en la importante contribución al desarrollo nacional que aportamos desde las empresas de tecnología del Grupo, como proveedores líderes de soluciones integrales de conectividad transaccional, negociación electrónica y gestión de datos en tiempo real.

Comprometidos con impulsar el desarrollo socioeconómico, ponemos a disposición de nuestros clientes herramientas que permitan la cobertura de nuevos riesgos; protegemos el mecanismo de descubrimiento de precios; y bregamos por un tratamiento impositivo no discriminatorio de los futuros y opciones en relación a otros valores negociables, de

forma que la operatoria no sufra distorsiones y que los instrumentos puedan cumplir sus funciones de manera plena e irrestricta. Asimismo, ponemos al cliente en el centro de la experiencia y validamos nuestras iniciativas con ellos, velando por la simplicidad en el diseño de los productos, de los procesos y de nuestra oferta de tecnología. Para ello, estamos comprometidos a disponer de una guía de negociación o instructivo para cada uno de nuestros productos y servicios.

Políticas que impulsan nuestro impacto

Marco de políticas desde las cuales potenciamos el impacto positivo de nuestros productos y servicios en el desarrollo social y económico.

Política de diversificación de productos

Ofrecemos al mercado la mayor cantidad de productos posibles de manera de fomentar la operatoria cruzada entre ellos y lograr economías de alcance.

Política de provisión de liquidez

Cada producto que se lanza al mercado cuenta con un proveedor de liquidez asignado de manera de facilitar la concreción de transacciones de los clientes.

Política de difusión de información de mercado

Difundimos la información de nuestro mercado de manera gratuita y en tiempo real a través de una gran cantidad de canales, como visores de precios públicos en websites y monitores de oficinas, terminales de negociación (de escritorio y móviles) y proveedores de información de precios como Bloomberg, Refinitiv y CMA, entre otros. También pusimos en beta la distribución de nuestros precios a través de asistentes virtuales por voz como Amazon Alexa y Google Home.

Política de riesgos

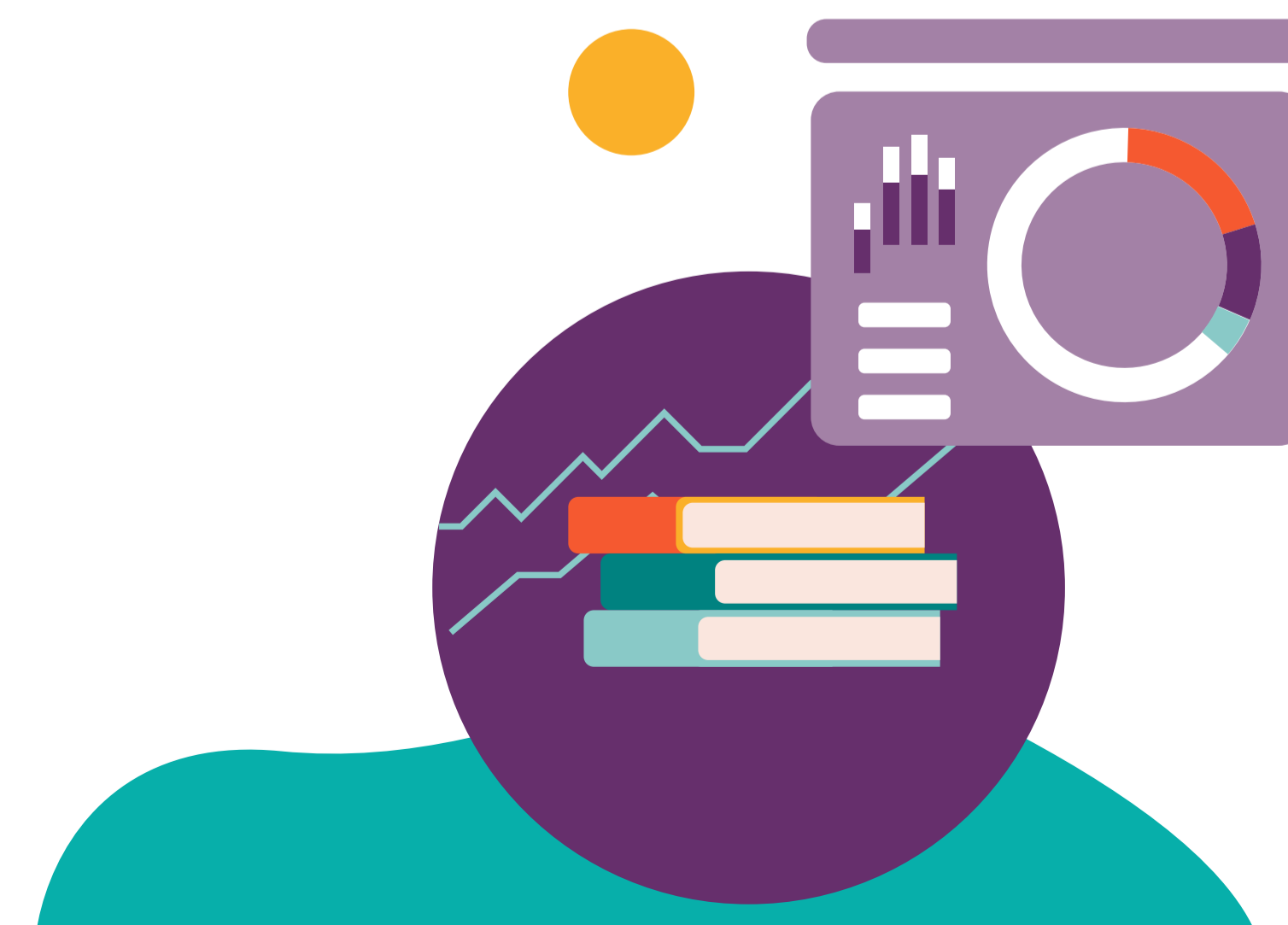
La gestión de riesgos ocupa una posición predominante y transversal en el Grupo. La gestión se enfoca en los riesgos operacionales, legales, de mercado, de liquidez, de contraparte y corporativo, asegurando el cumplimiento de las operaciones, brindando seguridad y confianza al mercado, lo que atrae inversores y promueve el desarrollo económico.

Política de acceso a las infraestructuras financieras

Trabajamos para que nuestros productos sean accesibles para la mayor cantidad de personas, tanto desde su diseño como desde la disponibilidad de tecnología (*onboarding*, Acceso Directo al Mercado) para Agentes y clientes finales.

Política de capacitación

La Fundación Matba Rofex tiene por misión la educación en temas financieros tanto a los Agentes como a públicos particulares, de forma que puedan beneficiar, como usuarios directos o no, de la existencia de estos instrumentos. (Ver más adelante).



El resultado de nuestra contribución

41%

ratio de tonelaje operado sobre el total de la cosecha

1,36

millones de cuentas

abiertas en la Cámara Argentina de Fondos de Inversión (CAFI) en 2019.¹

Agentes

aprobados por la CNV están habilitados para operar en Matba Rofex.³

67%

3.267.048

toneladas de granos entregadas²

4.086

personas

(físicas y jurídicas) operando por mes, en promedio, en los distintos productos de Matba Rofex.

7.888

personas distintas

operaron nuestros productos en 2019.⁴

ratio operatoria futuros de dólar⁵

149,6%

59%

ratio operatoria de futuros ROFEX20⁶

3%

operatoria de futuros GGAL⁷

Turn Over

(volumen diario promedio sobre interés abierto promedio) Objetivo: 20%

Acciones Individuales	64,4%
Bonos	46,5%
Energía	72,7%
Índices Accionarios	134,8%
Metales	22,1%
Monedas	28,5%
Maiz	3,6%
Soja	4,2%
Trigo	4%

¹ Evolución de cantidad de cuentas comitentes abiertas por billeteras de pago a los efectos de registrar tenencia de cuotas partes de Fondos Comunes de Inversión.

² Evolución de tonelaje entregado a través de Matba Rofex.

³ Esto incluye agentes del Mercado Argentino de Valores (MAV) habilitados por interconexión. Para este indicador se consideran Agentes de Negociación, Agentes de Liquidación y Compensación y Agentes de Corretaje de Valores Negociables.

⁴ (excepcionalmente este año, producto de la fusión de plataformas, el indicador no contabilizó las personas que operaron productos agropecuarios)

⁵ Sobre operatoria en Mercado Único y Libre de Cambio (MULC).

⁶ Sobre operatoria de contado de los papeles que componen el índice.

⁷ Sobre operatoria de contado.

Impactos económicos indirectos

Los precios de los contratos de futuros que se descubren en Matba Rofex tienen gran influencia en las decisiones de producción y comercialización de granos de los Agentes Económicos. En la campaña 2018/2019, se produjeron 142 millones de toneladas de granos en el país, de los cuales se habrían exportado unas 102 millones de toneladas. Aunque no se cuenta con estadísticas del INDEC para cerrar volumen y valor de las exportaciones de todo el ciclo, se considera que es cercano al valor alcanzado en el año calendario 2019. Cabe destacar que el valor económico de los complejos cerealero y oleaginoso ascendió a poco más de 65.100 millones de dólares, aportando el 44,5% del valor del total de las exportaciones de nuestro país.

Adicionalmente, buena parte de esa producción se cubrió y/o comercializó a través de Matba Rofex. En 2019, se operaron 53.300.498 toneladas de granos en nuestro mercado, de las cuales 3.267.048 terminaron en proceso de entrega física.

Dado el contexto sociopolítico del año, marcado por las elecciones, se observaron niveles de incertidumbre muy altos en momentos anteriores y posteriores a los comicios (primarias y generales). En este sentido, la operatoria de futuros del Banco Central de la República Argentina, que es Agente del mercado, sirvió para estabilizar la volatilidad de la moneda ante dicho escenario. En materia cambiaria, el volumen operado en Matba Rofex fue de USD 206,3 mil millones frente a los USD 137,7 mil millones operados en el Mercado Único y Libre de Cambios. Estos altos niveles de liquidez posibilitaron estrategias de coberturas por parte del sector privado.



Educación e inclusión financiera

Impulsamos la educación y la inclusión financiera con el propósito de promover la profesionalización de los participantes del mercado de capitales y ampliar el acceso para que cada vez más personas puedan contar con sus beneficios.

Estamos convencidos de que las actividades de difusión y educación financiera contribuyen al desarrollo sostenible de los mercados. Los instrumentos que se operan en Matba Rofex, como futuros y opciones, son más sofisticados que aquellos que se negocian en los mercados de contado, por lo que la enseñanza y profesionalización de los participantes tiene un alto valor, para lograr que puedan realizar un mayor y mejor uso de estas herramientas financieras.

Luego de la fusión de las dos empresas, ROFEX Trading School y Fundación MATba se unificaron en Matba Rofex School, responsable de la gestión de la educación y capacitación.

El diseño de los cursos, charlas, programas y talleres se enfoca en los distintos segmentos de público: clientes directos e indirectos. Los primeros son los agentes, nuestros participantes del mercado directo; y los segundos, son los clientes actuales de los agentes (comitentes) y los potenciales, es decir, el público general, apuntando a la inclusión financiera de quienes no tienen conocimiento sobre dichas herramientas, derribando el mito de que el mercado es para especialistas.

[Visitar la Matba Rofex School](#)

Programas de capacitación

Ofrecemos actividades de capacitación de calidad, brindando la mejor atención a quienes deciden tomar nuestros cursos, siendo el sello de Matba Rofex School la calidez y eficiencia. Se dictan programas de capacitación de más de 60 horas en distintas temáticas relacionadas al mercado de capitales en general, y a los futuros y opciones en particular.

Durante 2019 se dictaron distintos programas de capacitación: Programa de Formación en Mercado de Capitales, Programa de Operador de Futuros y Opciones, Programa de AlgoTrading, Programa de Fondos Comunes de Inversión. Los Programas están compuestos por distintos cursos que contienen temáticas desde básicas a más complejas, obteniendo los conocimientos de forma progresiva.

596
horas de capacitación

+60
horas por temática

Programas educativos dictados

Programa de Formación en Mercado de Capitales

Diseñado para quienes desean conocer el funcionamiento y los instrumentos disponibles en el mercado de capitales argentino. Sus contenidos son de utilidad para distintos perfiles del mercado: inversores, agentes y emisoras. En el tomarán contacto con la normativa correspondiente y herramientas de análisis para carteras de inversión. Este programa sirve de apoyo para rendir el examen para acreditar idoneidad en la Comisión Nacional de Valores (CNV).

68

horas de duración

Programa de Operador de Futuros y Opciones

Permite comprender con exhaustividad los instrumentos disponibles en Matba Rofex, las estrategias y el análisis que puede establecerse, para conocer y administrar el riesgo asumido. El programa finaliza con una simulación de trading que replica la realidad, desde el punto de vista tecnológico, con la ventaja de poder experimentar, sin que los errores sean traducidos en pérdidas monetarias.

85

horas de duración

Programa de AlgoTrading

Formación en los aspectos teóricos y prácticos necesarios para implementar estrategias de trading algorítmico en mercados electrónicos, utilizando el lenguaje de programación Python. Se realizan prácticas en computadoras que permiten lograr una mejor comprensión y aplicación de los conceptos aprendidos, testeando estrategias para detectar errores y optimizarlas.

87,5

horas de duración

Programa de Fondos Comunes de Inversión

Su objetivo es que los participantes conozcan las actividades que se realizan diariamente en la administración de un fondo común de inversión.

16

horas de capacitación

Programas Intensivo de Verano Futuros y Opciones

Alternativa de capacitación ágil con contenidos financieros y agropecuarios básicos, esenciales para la operatoria en el Mercado de Futuros y Opciones.

24

horas de duración



Ciclos de Charlas Abiertas e Inducciones

Organizamos charlas de interés con el compromiso de difundir el mercado de capitales entre la comunidad educativa. Ofrecemos charlas abiertas a alumnos y docentes de los distintos niveles de educación, que nos permiten acercarlos al mundo de los derivados. Estos cursos se ofrecen de manera gratuita en nuestro espacio de capacitación ubicado en la calle Reconquista en la Ciudad de Buenos Aires.

Además, impulsamos charlas de interés, presenciales y online para la difusión de la actividad del mercado entre el público en general en nuestros espacios de capacitación de Buenos Aires y Rosario. En 2019 sumaron un total de 50 horas este tipo de charlas.

Para estas actividades, y nuestros cursos y programas, contamos con un plantel de 38 instructores especializados en las distintas temáticas con el objetivo garantizar una formación de calidad a nivel humano y técnico.

919 horas dictadas

por instructores externos e internos
+22% vs 2018

Resultados de nuestros programas de formación

Rofex Trading School

30 charlas e inducciones

+3,5% vs 2018

1.169 asistentes

+13,5% vs 2018

107 cursos o programas

+60% vs 2018

2.225 asistentes

+110% vs 2018

Fundación MATba

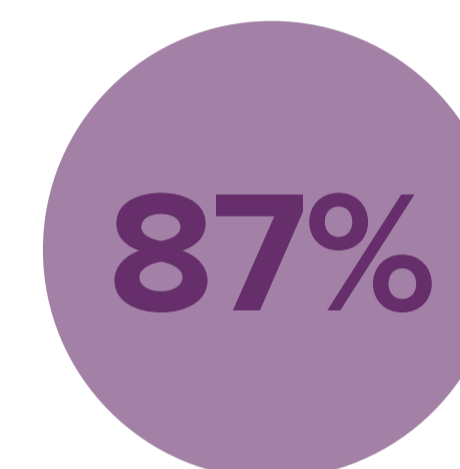
56 programas, cursos y charlas

-6% vs 2018

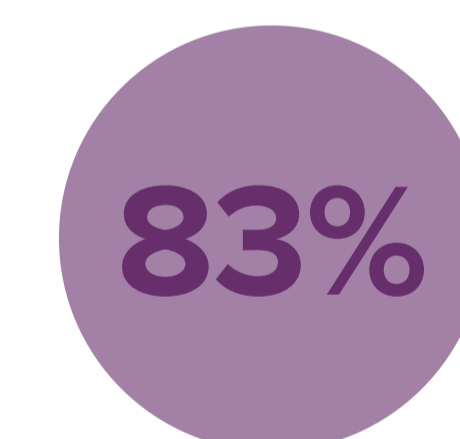
976 asistentes

+8,5% vs 2018

Feedback



Excelente/muy bueno
Capacitaciones



Excelente/muy bueno
Capacitadores

Programa NOR

La industria de los futuros y opciones argentina experimentó un crecimiento muy importante y sostenido en las dos últimas décadas, medido en volúmenes operados, interés abierto, productos disponibles y cantidad de participantes (brokers y clientes finales). Para cubrir la necesidad de operadores de esta industria tan especializada, la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), principal accionista de Matba Rofex, llevó adelante durante la década los noventa un programa de Formación de Market Makers. Este programa ofreció un entrenamiento teórico y práctico que demostró ser un efectivo semillero de operadores en el mercado.

El programa NOR es una iniciativa del Grupo Matba Rofex que busca dar continuidad a la iniciativa de la Bolsa de Comercio. Su visión es generar sustentabilidad e inclusión financiera mediante la formación de nuevos operadores para la industria de futuros y opciones. Desde su lanzamiento en marzo de 2015, el programa se convirtió en una de las principales puertas para los profesionales que deseen desarrollar una carrera en el mercado de capitales.

En cada edición se abre postulación de jóvenes profesionales que son seleccionados en base a méritos. Los seleccionados reciben capacitación gratuita en la MtR School, *mentoring* y asesoramiento de brokers especializados en la operatoria. Además, se les asigna un fondo

de dinero destinado a la operatoria de una cartera real de futuros y opciones, así como todas aquellas herramientas tecnológicas y de gestión necesarias para ejercer la actividad como *traders* en el marco del programa. Los operadores deben cumplir una serie de requerimientos como volumen mínimo mensual, frecuencia de participación, diversificación de la cartera, provisión de liquidez mínima, etc.

Como incentivo, al cabo de su primer año, los operadores NOR tienen derecho al 50% de las utilidades generadas como resultado de la gestión del fondo aportado por Matba Rofex. Asimismo, en miras de maximizar las oportunidades y el entrenamiento, todas sus operaciones cuentan con la bonificación del 100% de los derechos de registro y *clearing* por parte de Matba Rofex y de las comisiones del broker que actúa como su mentor y/o liquidador. Los NOR operan a través de una solución DMA (*Direct Market Access*), provisto por el ALyC que actúe como su mentor en el marco del programa.

En la edición de 2019 se abrieron dos segmentos: financiero y agropecuario. En su gran mayoría, los participantes de este último, contaron con el mentoring de Acopios o Cooperativas vinculadas al negocio de granos. Se seleccionaron 63 nuevos participantes: 49 de ellos se asignaron al segmento financiero y 14 al agropecuario.

Resultados de las cinco ediciones

+2.900 inscriptos

41 brokers

de Argentina y Uruguay

175 cuentas

dadas de alta con fondos para operar

+1.500 contratos

negociados por mes en promedio por cada NOR

22 operadores

consiguieron empleo en empresas relacionadas al mercado de capitales



Ambiente

08

Huella ambiental

Cómo medimos nuestro impacto



Huella ambiental

Promovemos una cultura de responsabilidad con el cuidado ambiental en toda la organización. Buscamos involucrar a los colaboradores para que se comprometan a utilizar de manera racional y eficiente los recursos necesarios para el desarrollo de nuestras actividades.

Somos conscientes de que los recursos de la naturaleza son limitados y que hay que utilizarlos de forma responsable. Nos enfocamos en evaluar el impacto de cada consumo a los efectos de establecer prioridades y desarrollar planes de acción para lograr el uso más sostenible posible de cada uno.

Como nuestras actividades se relacionan con servicios de base digital, nuestro principal impacto ambiental está en las emisiones indirectas por el consumo eléctrico. En segundo término, debido a la ubicación de sedes en distintas ciudades, el impacto por el traslado y el alojamiento en hoteles de nuestros colaboradores entre las oficinas de Buenos Aires y Rosario también es relevante.

Nuestros compromisos

Acciones que llevamos adelante gracias al compromiso de nuestro equipo, para lograr un consumo responsable de recursos, la correcta gestión de residuos y la disminución del impacto ambiental de los traslados.



Consumo eficiente de recursos

- Reducimos el uso de papel a través de la digitalización de documentos y procesos.
- Evitamos la impresión, si es necesario hacerlo usamos modo doble faz.
- Apagamos las luces, computadoras e impresoras al finalizar la jornada de trabajo.
- Elegimos utensilios reutilizables para disminuir el plástico de un solo uso en nuestras oficinas (vasos, tazas y cubiertos).



Huella ambiental

- Desarrollamos una Política de movilidad
- Contamos con salas equipadas con una potente infraestructura de videollamadas para desincentivar los viajes.
- Incentivamos el uso de “carpooling” o uso compartido de autos para viajes y traslados cotidianos.



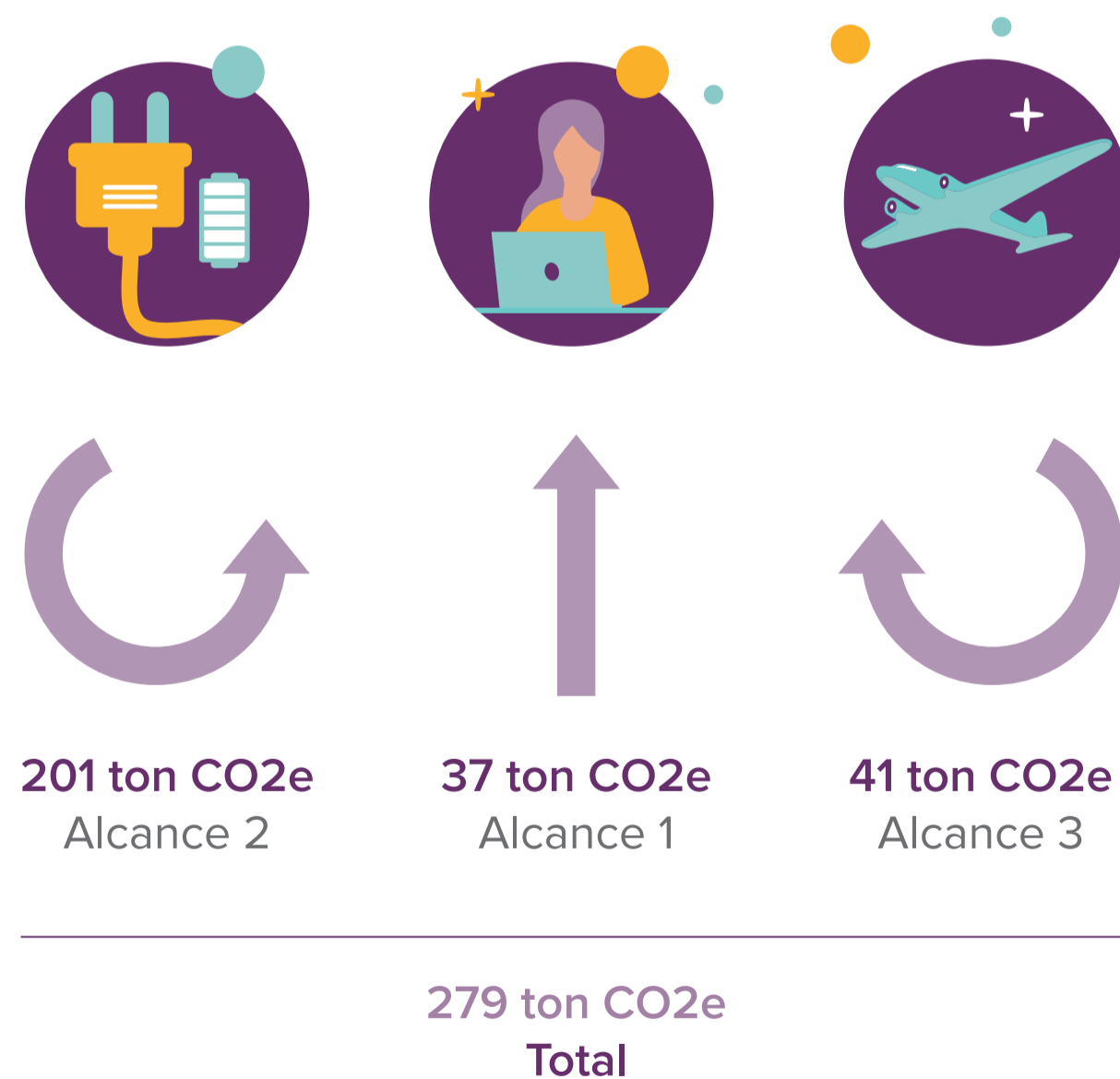
Gestión de residuos

- Separamos los residuos en orgánicos e inorgánicos para facilitar el reciclaje (oficinas Maipú y Reconquista, en Buenos Aires y Nordlink en Rosario). Se está gestionando su implementación en oficina Edificio Torre de Rosario para el 2020.

Cómo medimos nuestro impacto ambiental

Para evaluar la eficacia de nuestro enfoque y poder generar objetivos de reducción, comparamos los equivalentes de emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) de nuestros consumos año a año. Para ello, se tienen en cuenta los kilómetros recorridos por traslados del personal entre oficinas, la cantidad de noches de alojamiento en hoteles y el consumo eléctrico, de plástico y papel en nuestras oficinas.

Para el próximo período es nuestro objetivo profesionalizar la medición de la huella ambiental incorporando mejores prácticas a nivel metodológico.



Política de movilidad

Conscientes de que uno de los principales impactos ambientales de nuestras operaciones se encuentra en la movilidad de nuestros colaboradores, en marzo de 2019 lanzamos una Política de movilidad de Grupo ROFEX, que fue desarrollada e implementada por el área de Administración y Finanzas. A partir de la fusión, en agosto se hizo extensiva a los colaboradores de todas las unidades del Grupo.

La política establece estándares responsables que los colaboradores debe seguir para registrar y supervisar los traslados con fines laborales, para un mayor control, trazabilidad y eficiencia. Se definen los procedimientos para solicitar viajes, cómo deben ser los traslados en automóviles de la compañía, cómo se debe contratar la movilidad (aérea o terrestre) y la contratación de hospedaje, entre otros.

El área de logística es responsable del seguimiento de las solicitudes, llevando registro de las reservas de alojamiento, aéreos, micros, remises, etc. También identifica desvíos, que trata con el área de Capital Humano para revisar los motivos y tomar las medidas pertinentes. Cada cuatrimestre, se presenta un informe de movilidad a los Gerentes Generales y Subgerentes.

El seguimiento y registro de la movilidad de nuestros equipos, nos permite una coordinación eficiente de los viajes, promoviendo que se compartan autos y habitaciones, lo que resulta en un uso eficaz de los recursos de la compañía y una reducción de nuestro impacto ambiental.

Alcance directo

En 2019 el consumo energético de la organización fue de 464.748 kWh, que provino en un 100% de fuentes no renovables. Los datos se obtuvieron a través de mediciones y cálculos estimativos, convirtiendo amperaje a kWh. El ratio de intensidad energética dentro de la organización es de 184 kWh/m². Las oficinas de la calle Bouchard y de la calle Maipú en Buenos Aires son las que representan un mayor impacto a nivel consumo energético.

Emisiones de alcance directo	ton CO2e
Electricidad	201
Papel	8
Plástico	1
Total	209

Consumo eléctrico de servidores	kWh
Data Centers Propios	13.764
IPLAN	25.776
Total	39.540

Consumo energético	kWh
Consumo de electricidad	464.748
Consumo de calefacción	Sin datos
Consumo de refrigeración	Sin datos
Consumo de vapor	No aplica
Consumo total de energía dentro de la organización	464.748
Consumo total de combustibles procedentes de fuentes no renovables dentro de la organización	100%
Consumo total de combustibles procedentes de fuentes renovables dentro de la organización	0%
Consumo energético fuera e la organización Servidores	25.776
Reducción del consumo energético lograda como resultado directo de las iniciativas de conservación y eficiencia, en julios o múltiplos	0

Consumo eléctrico por oficina	kWh
Buenos Aires Oficinas de Maipú (pisos 1, 2 y 17)	128.616
Oficinas de Bouchard	146.464
Oficinas de Reconquista	31.648
Rosario Oficinas de Paraguay: MtR, PMY y ACYRSA	112.608
Uruguay Oficinas de UFEX	31.648
Total	450.984

Alcance indirecto

Un importante avance en este período es la consolidación de la información de movilidad de nuestro equipo.

En relación a la movilidad aérea, registramos un total de 257 tickets a lo largo del año, lo que significó una reducción del 42% respecto al año anterior, en el que se registraron 445 vuelos. Estos viajes se traducen en 26 toneladas de CO2 en 2019 en contrapartida de las 39,6 toneladas emitidas en 2018, logrando una disminución del 34,3% gracias al compromiso de nuestros colaboradores de reducir los viajes aéreos.

Complementariamente, se registró un aumento de los traslados en micros de larga distancia. Se computaron 222 boletos correspondientes a un total de 67.007 km en comparación con los 18.000 km viajados en 2018. Cabe aclarar que el kilometraje de 2018 es estimativo, dado que en dicho período no registró la información del año completo.

De esta manera, el total de emisiones de CO2 del Grupo por traslados terrestres equivale a 1,88 toneladas.

En relación a los hospedajes en hoteles, a lo largo del año 2019 se reservaron un total de 538 habitaciones que, en base a la cantidad de días de alojamiento y cantidad de personas, equivalen a 41,1 toneladas de CO2 emitido, que en contraposición a las 24,7 toneladas emitidas en 2018, representa un aumento del 66,6%. La mayoría de las habitaciones reservadas corresponden a hoteles ubicados en las ciudades de Buenos Aires y Rosario, con un total de 272 y 232, respectivamente.

En resumen, entre traslados aéreos, en micro y hospedajes en hoteles del 2019, se identifica un aumento del 6,5% en las emisiones de CO2, respecto al año anterior. Este incremento es razonable en relación con la fusión de la organización, por la cual aumentó la cantidad de colaboradores del Grupo.

Emisiones de alcance indirecto	ton CO2e
Alojamiento	41
Movilidad	28
Aérea	26
Terrestre (micros)	1,88
Total	69



09

Contenidos GRI y SASB



Tabla de indicadores GRI

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
GRI 101 Fundamentos 2016	Contenidos Generales			
GRI 102: Contenidos Generales 2016	Perfil de la organización			
	102-1 Nombre de la organización			8
	102-2 Actividades, marcas, productos y servicios			8, 11
	102-3 Ubicación de la sede	Nuestra sede principal se ubica en Paraguay 777 piso 15 de Rosario, Santa Fe, Argentina.		
	102-4 Ubicación de las operaciones			8
	102-5 Propiedad y forma jurídica	Sociedad Anónima, 122.920.000 acciones bajo régimen de oferta pública.		
	102-6 Mercados servidos			8
	102-7 Tamaño de la organización			9
	102-8 Información sobre empleados y otros trabajadores			47
	102-9 Cadena de suministro			13
	102-10 Cambios significativos en la organización y su cadena de suministro			12
	102-11 Principio o enfoque de precaución	No aplica		
	102-12 Iniciativas externas			23
	102-13 Afiliación a asociaciones			23
	Estrategia			
	102-14 Declaración de altos ejecutivos responsables de la toma de decisiones			3-5
	Ética e integridad			
	102-16 Valores, principios, estándares y normas de conducta			10, 25
	Gobernanza			
	102-18 Estructura de gobernanza			26-28

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
GRI 102: Contenidos Generales 2016	Participación de los grupos de interés			
	102-40	Lista de grupos de interés		16, 17
	102-41	Acuerdos de negociación colectiva	Convenio Colectivo de Trabajo: SITRABUR. Alcanza al 86,5% de los empleados de Matba Rofex S.A. y ACyRSA. No aplica a Gerentes.	
	102-42	Identificación y selección de grupos de interés		16, 17
	102-43	Enfoque para la participación de los grupos de interés		16, 17
	102-44	Temas y preocupaciones clave mencionados		18, 20
	Prácticas para la elaboración de informes			
	102-45	Entidades incluidas en los estados financieros consolidados	MATba Alyc S.A. ROFEX Uruguay Bolsa de Valores y Futuros S.A. Argentina Clearing y Registro S.A. Sistemas Esco S.A. Primary S.A.	
	102-46	Definición de los contenidos de los informes y las Coberturas del tema		19-20
	102-47	Lista de temas materiales		19
	102-48	Reexpresión de la información	No se reexpresó ningún tipo de información en la elaboración de este informe.	
	102-49	Cambios en la elaboración de informes		6
	102-50	Periodo objeto del informe		6
	102-51	Fecha del último informe		6
	102-52	Ciclo de presentación de memoria		6
	102-53	Punto de contacto para preguntas acerca del reporte		6
	102-54	Declaración de reportar acorde a los Estándares del GRI		6
	102-55	Índice de Contenidos del GRI		67-74
	102-56	Verificación Externa	Este informe no contó con verificación externa.	

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
Temas materiales				
Continuidad del negocio y seguridad operativa				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		9	39
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		9	39
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		9	39
GRI 418 Privacidad de los clientes 2016	418-1 Reclamos fundamentados relacionados con violaciones de la privacidad y pérdida de datos del cliente	No se han registrado reclamos por parte de terceros referidos a violaciones a la privacidad del cliente durante el período.	9	
Transparencia y ética				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		12	25
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		12	25-30
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		12	25, 26, 29, 30
GRI 205 Anticorrupción 2016	205-1 Operaciones evaluadas para riesgos relacionados con la corrupción	Durante el período de reporte no se han evaluado riesgos relacionados con la corrupción.	12	
	205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	En el período de reporte no contamos con procedimientos de comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción.	12	30
	205-3 Casos de corrupción confirmados y medidas tomadas	Durante el período de reporte no se informaron casos de corrupción.	12	
GRI 206 Competencia desleal 2016	206-1 Acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal, las prácticas monopólicas y contra la libre competencia	En el período no se registraron acciones jurídicas contra Matba Rofex.	12	
Contribución al desarrollo socioeconómico				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		8	54
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		8	54, 55
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		8	55, 56
GRI 203 Impactos económicos indirectos 2016	203-2 Impactos económicos indirectos significativos		8	57

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
Temas materiales				
Atracción y fidelización de talento				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		8	48
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		8	48-50
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		8	48-50
GRI 401 Empleo 2016	401-1 Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal		8	48, 49
	401-2 Beneficios para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial o temporales		8	50
	401-3 Permiso parental		8	50
Educación e inclusión financiera				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		4, 10	58, 59, 61
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		4, 10	58-61
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		4, 10	58-61
GRI 413 Comunidades locales 2016	413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo		4, 10	58
	413-2 Operaciones con impactos negativos significativos –reales y potenciales– en las comunidades locales	Durante el periodo 2019 no se registraron operaciones con impactos negativos significativos reales o potenciales		
Desarrollo del capital humano				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		8	51
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		8	51, 52
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		8	51, 52
GRI 404 Formación y enseñanza 2016	404-1 Media de horas de formación al año por empleado		8	51
	404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición		8	51, 52
	404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas del desempeño y desarrollo profesional		8	52
Satisfacción del cliente				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		12	33
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		12	33-35
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión			33-35

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
GRI 416 Salud y seguridad de los clientes Gestión 2016	416-1 Evaluación de los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos o servicios	No se evaluaron los impactos en la salud y seguridad de nuestros servicios.	12	
	416-2 Casos de incumplimiento relativos a los impactos en la salud y seguridad de las categorías de productos y servicios	No se evaluaron los impactos en la salud y seguridad de nuestros servicios.	12	
GRI 417 Marketing y etiquetado 2016	417-1 Requerimientos para la información y el etiquetado de productos y servicios		12	35
	417-2 Casos de incumplimiento relacionados con la información y el etiquetado de productos y servicios		12	35
	417-3 Casos de incumplimiento relacionados con comunicaciones de marketing	En el período no se han registrado casos de incumplimientos relacionados con comunicaciones de marketing.	12	
Solidez financiera y garantía de las operaciones				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		9	36
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		9	36, 37
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		9	36, 37
GRI 201 Desempeño económico 2016	201-1 Valor económico directo generado y distribuido		9	15
	201-2 Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades derivados del cambio climático		9	15
	201-3 Obligaciones del plan de beneficios definidos y otros planes de jubilación		9	50
	201-4 Asistencia financiera recibida del gobierno	No se ha recibido asistencia financiera del Gobierno durante el período de reporte	9	15
Posicionamiento y reputación				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		8	22
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		8	22, 23
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		8	22, 23
GRI 202 Presencia en el mercado 2016	202-1 Ratio del salario de categoría inicial estándar por sexo frente al salario mínimo local	El 100% de los empleados recibe un salario significativamente por encima del salario mínimo establecido por ley.	8	
Innovación financiera y tecnológica				
GRI 103 Enfoque de Gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		9	40
	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		9	40-42
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		9	40, 41

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
Temas materiales				
Descubrimiento de precios ordenado				
GRI 103	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		12	43
Enfoque de Gestión 2016	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		12	43-45
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		12	43 - 45
Huella ambiental				
GRI 103	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		13	63
Enfoque de Gestión 2016	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		13	63-65
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		13	64-66
GRI 302	302-1 Consumo energético dentro de la organización		13	65
Energía 2016	302-2 Consumo energético fuera de la organización		13	65
	302-3 Intensidad energética		13	65
	302-4 Reducción del consumo energético		13	65
GRI 303	303-1 Extracción de agua por fuente		13	65
Agua 2016				
GRI 305	305-1 Emisiones directas de GEI (alcance 1)		13	64, 65
Emisiones 2016	305-2 Emisiones indirectas de GEI al generar energía (alcance 2)		13	64, 65
	305-3 Otras emisiones indirectas de GEI (alcance 3)		13	66
	305-4 Intensidad de las emisiones de GEI		13	64
	305-5 Reducción de las emisiones de GEI		13	66
GRI 307	307-1 Incumplimiento de la legislación y normativa ambiental	En el período 2019, el Grupo Matba Rofex no ha sido pasible de multas o sanciones por el incumplimiento de las leyes o normativas en materia ambiental,	13	
Cumplimiento ambiental 2016				
Aplicación de las mejores prácticas de la industria				
GRI 103	103-1 Explicación del tema material y su cobertura		17	21
Enfoque de Gestión 2016	103-2 Enfoque de gestión y sus componentes		17	21
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		17	21
GRI 308	308-1 Nuevos proveedores que han pasado filtros de evaluación y selección de acuerdo con los criterios ambientales	No se incluyeron criterios ambientales en la evaluación o selección de proveedores en el período de reporte.	17	
Evaluación ambiental de proveedores 2016	308-2 Impactos ambientales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	No se evaluaron los impactos ambientales en la cadena de suministro en el período de reporte.	17	

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
Temas materiales				
GRI 412 Evaluación de Derechos Humanos 2016	412-1 Operaciones sometidas a revisiones o evaluaciones de impacto sobre los derechos humanos	No se revisaron las operaciones en relación a sus impactos sobre los Derechos Humanos en el período de reporte.	17	
	412-2 Formación de empleados en políticas o procedimientos sobre derechos humanos	No se realizaron formaciones a empleados en políticas o procedimientos de Derechos Humanos en el período de reporte.	17	
	412-3 Acuerdos y contratos de inversión significativos con cláusulas sobre derechos humanos o sometidos a evaluación de derechos	No se realizaron acuerdos o contratos de inversión significativos que hayan sido sometidos a evaluación o incluyan cláusulas en relación a Derechos Humanos.	17	
GRI 414 Evaluación social de proveedores 2016	414-1 Nuevos proveedores que han pasado filtros de selección de acuerdo con los criterios sociales	No se incluyeron criterios sociales en la evaluación o selección de proveedores en el período de reporte.	17	
	414-2 Impactos sociales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	No se evaluaron los impactos sociales en la cadena de suministro en el período de reporte.	17	

Tabla de indicadores SASB

Gestión de conflictos de interés

Indicador	Contenido	Respuesta	Página
FN-EX-510a.1	Cantidad total de pérdidas monetarias como resultado de procedimientos legales asociados con fraude, uso de información privilegiada, comportamiento antimonopolio, anticompetitivo, manipulación del mercado, negligencia u otras leyes o regulaciones relacionadas con la industria financiera.	Durante el período no se registraron pérdidas monetarias relacionadas ca estos aspectos.	
FN-EX-510a.2	Discusión de procesos para identificar y evaluar conflictos de interés.		25-30

Gestión de continuidad de negocio y riesgos tecnológicos

Indicador	Contenido	Respuesta	Página
FN-EX-550a.1	Número de interrupciones significativas del mercado y duración del tiempo de inactividad.		4, 39
FN-EX-550a.2	Número de violaciones de datos, porcentaje de información de identificación personal y número de clientes afectados.	En el período no se han registrado o identificado violaciones de datos que afecten a los clientes o terceras partes.	
FN-EX-550a.3	Descripción de los esfuerzos para evitar errores tecnológicos, violaciones de seguridad e interrupciones del mercado.		39

Promoción de mercados de capitales transparentes y eficientes

Indicador	Contenido	Respuesta	Página
FN-EX-410a.1	Número y duración promedio de paradas relacionadas con la divulgación pública de información y pausas relacionadas con la volatilidad.	<p>En los mercados de futuros no existe el concepto de pausar la negociación cuando se conoce alguna noticia relevante. La información se convierte en precios de manera continua.</p> <p>Sin embargo, los reglamentos de los futuros listado en Matba Rofex, y aprobados por la Comisión Nacional de Valores, definen una máxima fluctuación diaria de precios (positiva o negativa en relación al precio de ajuste del día anterior) más allá de la cual la negociación no es posible. El procedimiento se explica en el capítulo Nuestra propuesta de valor.</p>	44

Indicador	Contenido	Respuesta	Página																																								
FN-EX-410a.2	Porcentaje de operaciones generadas a partir de sistemas de negociación automatizados.	<p>Durante 2019 se ejecutaron operaciones por algoritmo en la plataforma de negociación del Mercado. Sus porcentajes de ejecución son:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Producto</th> <th>Algoritmo</th> <th>Total</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>DLR</td> <td>11,556,952</td> <td>309,903,603</td> <td>3.7%</td> </tr> <tr> <td>RFX20</td> <td>593,951</td> <td>4,060,697</td> <td>14.6%</td> </tr> <tr> <td>WTI</td> <td>349,083</td> <td>1,027,729</td> <td>34.0%</td> </tr> <tr> <td>ORO</td> <td>64,676</td> <td>252,821</td> <td>25.6%</td> </tr> <tr> <td>GFG*</td> <td>44,104</td> <td>170,920</td> <td>25.8%</td> </tr> <tr> <td>AY24</td> <td>18,184</td> <td>58,982</td> <td>30.8%</td> </tr> <tr> <td>AY24D</td> <td>4,153</td> <td>12,124</td> <td>34.3%</td> </tr> <tr> <td>DICAD</td> <td>1,154</td> <td>3,166</td> <td>36.4%</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>12,632,257</td> <td>315,490,042</td> <td>4.0%</td> </tr> </tbody> </table> <p>Para el caso de los futuros sobre Grupo Financiero Galicia (GFG) el indicador corresponde al período julio-Diciembre 2019 dado que anterior a esa fecha el producto se operaba en la plataforma de MATba.</p> <p>No se registraron operadores de alta frecuencia (HFT).</p>	Producto	Algoritmo	Total	%	DLR	11,556,952	309,903,603	3.7%	RFX20	593,951	4,060,697	14.6%	WTI	349,083	1,027,729	34.0%	ORO	64,676	252,821	25.6%	GFG*	44,104	170,920	25.8%	AY24	18,184	58,982	30.8%	AY24D	4,153	12,124	34.3%	DICAD	1,154	3,166	36.4%	TOTAL	12,632,257	315,490,042	4.0%	
Producto	Algoritmo	Total	%																																								
DLR	11,556,952	309,903,603	3.7%																																								
RFX20	593,951	4,060,697	14.6%																																								
WTI	349,083	1,027,729	34.0%																																								
ORO	64,676	252,821	25.6%																																								
GFG*	44,104	170,920	25.8%																																								
AY24	18,184	58,982	30.8%																																								
AY24D	4,153	12,124	34.3%																																								
DICAD	1,154	3,166	36.4%																																								
TOTAL	12,632,257	315,490,042	4.0%																																								
FN-EX-410a.3	Descripción de la política de alerta sobre el momento y la naturaleza de la divulgación pública de información.	No aplica, puesto que MTR no lista productos de contado.																																									
FN-EX-410a.4	Descripción de la política para alentar o exigir a las compañías que cotizan en bolsa que divulguen públicamente información ambiental, social y de gobierno.	No aplica en forma directa, puesto que MTR no lista productos de renta variable de contado. Más información sobre el triple impacto en el sector financiero en el capítulo Nuestra visión de impacto.	15																																								

Matba Rofex

Agradecimientos

Matba Rofex destaca la colaboración del Grupo operativo del Reporte de Sustentabilidad 2019. Su compromiso hizo posible el desarrollo de este segundo informe.

Coordinación del informe

Equipo ESG del Grupo Matba Rofex
www.matbarofex.com.ar

Asesoramiento técnico, redacción y diseño

done!

www.donecomunicacion.com.ar