



Matba Rofex

# Reporte de Sustentabilidad

Enero 2020 - junio 2021

# Índice

Hacer click en el icono para leer el capítulo.



Perfil

P. 7



Visión

P. 13



Transparencia

P. 20



Valor

P. 26



Equipo

P. 39



Comunidad

P. 47



Ambiente

P. 58



Indicadores

P. 63

# Mensaje del presidente

Me honra enormemente compartirles el Reporte de Sustentabilidad 2020/2021 del Grupo Matba Rofex. Este es un reporte excepcional que abarca 18 meses, de enero de 2020 a junio de 2021. Así lo hicimos para alinearnos con el ejercicio económico de las empresas del Grupo, y es el primer paso hacia nuestro objetivo de mediano plazo de lograr la publicación de un Reporte Integrado de Sostenibilidad del Grupo. Dado que el reporte informa datos no financieros de nuestra actividad, se recomienda su lectura para ayudar a las partes interesadas a comprender el impacto general del Grupo Matba Rofex.

Las acciones e iniciativas presentadas en este reporte están atravesadas por la pandemia del COVID-19. Fue en este contexto que supimos darle mayor relevancia a nuestra perspectiva de crecimiento económico sustentable.

Para acompañar a nuestros equipos se relevaron las condiciones del contexto de trabajo remoto, y la percepción y opiniones de los líderes, con el fin de brindar y de evaluar acciones de mejora ante cualquier necesidad que pudiera presentarse. Para nosotros es importante mantener una comunicación transparente y simultánea sobre la estrategia y el avance del negocio a todo el Grupo, basada en el interés que las personas manifiestan sobre los proyectos y el progreso de las prioridades establecidas semestralmente.

En este sentido implementamos un plan de comunicación interna que abarca un sitio interno de actualización diaria y Charlas 360° en formato virtual para todos los colaboradores. Adaptamos los beneficios para poder asegurar su continuidad y alcance a todas las personas, y profundizamos y adecuamos los procesos de selección, ingreso y *onboarding* a la organización, acompañando el crecimiento de nuestros equipos. Además, aseguramos la posibilidad de que los accionistas pudieran participar de la Asamblea Ordinaria a distancia, cumpliendo con todos los requerimientos legales.

Este contexto también nos ayudó a profundizar el compromiso del Grupo Matba Rofex de integrar la visión de sustentabilidad en el planeamiento estratégico de la organización.

Estamos convencidos del potencial del mercado de capitales para contribuir al crecimiento y al desarrollo sostenible. Por eso, trabajamos para integrar la visión sustentable en la gestión de riesgos y de Gobierno Corporativo, promoviendo el compromiso de los colaboradores y directores. Para llevar adelante estas tareas, en mayo de 2021, el Directorio de Matba Rofex aprobó la creación del Comité de ESG (Ambiental, Social y de Gobierno por sus siglas en inglés). Para integrar diversos puntos de vista a nuestra gestión sostenible y al proceso de identificación de los temas relevantes a reportar en este informe, realizamos una instancia de diálogo con distintos referentes de las partes interesadas, con valiosos resultados para sumar a nuestros planes y proyectos.

En esta línea, me siento sumamente orgulloso de contarles que en 2020 nos sumamos como miembro adherente de la iniciativa Sustainable Stock Exchanges, un programa de asociación de las Naciones Unidas organizado por la UNCTAD, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, UNEP FI y el PRI. También, desde octubre de 2021, somos miembros fundadores de la red de derivados en la misma entidad. Estos espacios nos permitirán vincularnos con referentes en la materia, incorporar mejores prácticas y reforzar nuestro compromiso con el desarrollo sostenible.

En el plano del negocio, en el primer semestre de 2021, y como fase final del proceso de fusión iniciado en 2019, logramos unificar la compensación, liquidación y garantía de las operaciones negociadas en Matba Rofex bajo Argentina Clearing y Registro. Este logro nos permite sentar las bases para aumentar la operatoria por las eficiencias que esperamos generen en los Agentes, y encarar el negocio desde una mirada más amplia, profunda y global.

Al final del primer semestre de 2021 contamos con más de 4,6 millones de cuentas comitentes abiertas por billeteras de pago para registrar tenencia de cuotapartes de fondos comunes de inversión en la Cámara Compensadora. Respecto al tonelaje de operatoria de agro entregado a través de Matba Rofex, durante el 2020 logramos más de 4 millones de toneladas y en el primer semestre del 2021 casi 1,7 millones.

Pero luego del proceso de fusión comenzamos a enfrentar un escenario de ralentización del crecimiento del mercado de capitales local y una disminución relativa de los presupuestos de IT de nuestros clientes. Este nuevo contexto nos animó a virar nuestro foco estratégico para empezar a ofrecer servicios de tecnología y de mercados en los distintos países de Latinoamérica, excluyendo Brasil, sin descuidar nuestra presencia en el negocio local.

## Implementamos el Proyecto Infinito, una serie de iniciativas para incrementar el valor de la acción del Grupo.

Entre las más importantes, se destacan el impulso de ingresos que provengan de negocios no regulados por CNV o fuera de la Argentina, el reordenamiento societario de ciertas tenencias del Grupo, la fusión de

Sistemas Esco y Primary, y agilizar la toma de decisiones sobre inversiones y participaciones en compañías que son consideradas estratégicas para el negocio.

Mantuvimos nuestro foco en la innovación atendiendo las necesidades de nuestros clientes ante los incumplimientos comerciales que hubo en la cadena agroindustrial. En dicho contexto, lanzamos el PAF Digital Garantizado, un valor negociable creado a partir de una “operación a fijar precio”, concertada con la intervención de un corredor. Además, con el objetivo de proveer servicios de pago corporativos, inscribimos nuestra propia solución PSP (Proveedor de Servicios de Pago), denominada PagOk! en el Banco Central de la República Argentina.

Por otra parte, creamos varios índices bursátiles, entre ellos el Índice CCL-MtR, que refleja paridades cambiarias del peso argentino en relación al dólar estadounidense; y el Índice BTC-MtR, que refleja el precio de mercado de bitcoin en Argentina. En lo que respecta a tecnología, mejoramos la infraestructura y bajamos la latencia de nuestra solución Primary xOMS, e integramos las últimas versiones de fronts como Matriz 4.0 y b.Trader.

Por el lado de los servicios de información, lanzamos Primary Information diseñado para automatizar la carga y la gestión de datos relacionados con comitentes e instrumentos, y desarrollamos conectores *opensource* para acelerar la integración con proveedores de *software* independientes.

Durante el período del reporte seguimos trabajando para garantizar la continuidad del negocio y esforzándonos en la ciberseguridad de nuestras plataformas. En 2020, trabajamos en un protocolo de comunicación para potenciales casos de fallas de nuestra plataforma de negociación electrónica que afecten el normal desarrollo de la rueda de negocios de Matba Rofex.

Consideramos que nuestro Plan de Continuidad del Negocio fue exitoso al registrar, en el último año, solo una interrupción significativa del mercado por el plazo de una hora.

Impulsamos la solidez financiera de nuestro negocio para poder garantizar las operaciones. Es así que, en el período del reporte, perfeccionamos la obligación de segregación de garantías a nivel comitente que, junto al lanzamiento de la aplicación MiPortafolio, fortalece el sistema de garantías aportando seguridad y transparencia,

dado que permite a los clientes finales revisar sus operaciones y tenencias en Argentina Clearing.

Además, avanzamos en los desarrollos para la implementación del nuevo sistema de monitoreo de riesgo en tiempo real, que optimiza la medición del riesgo de cada tipo de operatoria; y realizamos mejoras al sistema de análisis estadísticos ACSA-Data que permitieron robustecer el uso de las herramientas de análisis estadísticos y la determinación de parámetros e indicadores.

Nuestro compromiso con el desarrollo sostenible nos impulsa a tener una mirada de triple impacto del negocio y a analizar nuestra contribución a la comunidad y el planeta.

Monitoreamos nuestra huella ambiental al comparar los consumos de recursos y al analizar su impacto en la emisión de Gases de Efecto Invernadero. 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 gas y de agua. Durante el período del reporte, por las medidas de aislamiento preventivo tomadas por las autoridades locales, estos

indicadores disminuyeron sensiblemente respecto al período anterior.

Impulsamos la inclusión financiera de las comunidades donde operamos para que los mercados de capitales sean cada vez más accesibles, comprensibles y una herramienta útil para las personas. En este camino, en febrero de 2020, se formalizó la integración de la ROFEX Trading School y el área de capacitación de la Fundación MATba en la Matba Rofex School que, en el segundo semestre de 2020, implementó su plataforma *e-learning* para que personas de distintos lugares del país puedan acceder a contenidos de calidad dictados por expertos del mercado.

Como parte de la promoción de la educación financiera, se inició el programa “ABC en Finanzas”, junto a entidades especializadas en el mercado de capitales argentino, para ofrecer capacitaciones a alumnos de nivel secundario sobre temas clave del mundo de las finanzas. En la primera edición, en junio de 2021, alcanzamos a más de 1500 jóvenes de colegios secundarios de todo el país. Además incorporamos un Programa de Becas en formaciones vinculadas al mercado de capitales y mercado de derivados, destinadas a jóvenes que no cuenten con los recursos económicos necesarios.

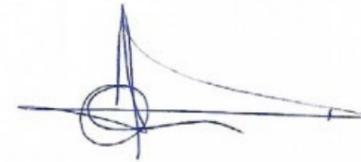
Nuestro programa gratuito NOR, que ya va por su séptima edición, se ha posicionado como una verdadera comunidad de aprendizaje y semillero de nuevos operadores del mercado. En total han pasado por el programa 249 jóvenes que gracias a esta formación han logrado insertarse en el ecosistema del mercado de capitales. Esto nos impulsa a fortalecerlo cada vez más con nuevas herramientas y oportunidades.

Todas estas iniciativas fueron conducidas con los principios de transparencia y ética que siempre nos guían. Para afianzar esta visión, desarrollamos el Programa de Integridad con el objetivo de prevenir, detectar y corregir irregularidades y actos ilícitos que involucren a la organización, con una Responsable a cargo. Además, durante este período designamos a un Responsable de Relaciones con el Inversor para poder canalizar todas las dudas y consultas de los accionistas; y un Responsable de los temas de Gobierno Corporativo para dar seguimiento a la implementación de las prácticas y detectar oportunidades de mejora.

Reforzamos nuestra convicción de que los mercados contribuyen al crecimiento y al desarrollo. Por eso, seguiremos trabajando para asegurar la libre formación de precios, proteger las transacciones y transformar el mercado de capitales, ampliando

su alcance y simplificando el acceso para cada vez más personas. Hacia adelante, iniciamos un nuevo período con la continuidad de la pandemia causada por el COVID-19. En este contexto, nuestra perspectiva de crecimiento económico sustentable cobra mayor relevancia y complejidad. Sabemos que tendremos muchos desafíos por delante. Y son esos desafíos los que nos impulsan para seguir descubriendo el futuro de la región.

Muchas gracias,



**Andrés E. Ponte**  
Presidente de Matba Rofex

# Sobre este reporte

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 tuvo 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 tercer 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.**

Si bien la compañía estableció una periodicidad de presentación anual para sus reportes de sustentabilidad, excepcionalmente el presente reporte abarca un período de 18 meses, del 1 de enero de 2020 al 30 de junio de 2021. Modificamos el criterio de periodicidad de año calendario a año comercial para presentar en el futuro un reporte integrado.

## Contacto

Para realizar consultas o compartir su opinión acerca de nuestro reporte de sustentabilidad, puede escribirnos a [esg@matbarofex.com.ar](mailto:esg@matbarofex.com.ar)



# 01 Perfil de la organización

# Somos Matba Rofex

En Matba Rofex proveemos servicios de infraestructura financiera abarcando funciones como Mercado, Cámara de Contraparte Central y Agente de Custodia, Registro y Pago. También prestamos soluciones de registro de derivados *over the counter* y de cuotapartistas de fondos comunes de inversión, y servicios a la industria de financiamiento PyME. 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 conocimiento y experiencia para impulsar la educación de las comunidades donde operamos.

Potenciamos infraestructura: proveemos las plataformas principales para el Grupo Matba Rofex así como también para los participantes del mercado: brokers, administradores de fondos e inversores finales. También acompañamos a las fintechs en sus integraciones con el mercado de capitales.

Nuestras operaciones más significativas se desarrollan en Argentina, Uruguay y Paraguay. 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. Estos 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. Empresas, gobiernos y el 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.

Llegamos a más de 4,6 millones de argentinos en forma directa, por nuestra estructura tecnológica que le brinda servicio a clientes como Agentes, Fondos Comunes de Inversión y billeteras virtuales.

Trabajamos en la formación de recursos humanos para fortalecer al mercado y a sus participantes. Uno de los motores impulsores de nuestro propósito es que quienes operan productos financieros tengan conocimiento de las herramientas de productos agrícolas y viceversa. Con este espíritu, en la séptima edición de nuestro Programa NOR, sumamos a 51 nuevos operadores y renovamos a 7 de la edición anterior que pudieron decidir participar del segmento agropecuario o financiero.

Buscamos acercar el mercado a la gente, consolidando nuestra arquitectura tecnológica de manera colaborativa y abierta. Nuestros sistemas y su apertura en APIs, que cubren el ciclo de vida de un negocio de punta a punta ejecutado en Matba Rofex, ofrece la posibilidad de conectarse a quien lo desee con toda la información que producimos.

## 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 grupos de interés.

### 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.

# Hacia un mercado unificado

Durante el periodo del reporte concluimos una etapa de intenso trabajo por el desafío que fue la unificación del clearing que devino luego de la fusión de los mercados Matba S.A. y Rofex S.A. Como parte de las prioridades de negocio vinculadas al proceso de integración, al cierre del reporte todos los Agentes del Mercado compensan y liquidan sus operaciones sobre contratos de futuros y opciones agropecuarios con Argentina Clearing, que se convirtió en la única Contraparte Central de la operatoria garantizada de Matba Rofex. Este logro nos permite sentar las bases para fuertes aumentos de la operatoria, tanto de productos agropecuarios como financieros, dadas las eficiencias que esperamos generen en los Agentes y además nos posibilita encarar el negocio desde una mirada más amplia, profunda y global.

Este hito implicó un gran desafío de unificación de los procesos y sistemas de liquidación en Argentina Clearing y Registro y en la adaptación de las distintas interfaces disponibles para los Agentes para interactuar con Argentina Clearing.

Nuestras unidades de negocio quedaron conformadas de la siguiente manera:

## 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.



Su misión es 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. Como parte del Grupo Matba Rofex, ofrece sus servicios de registración, compensación, liquidación y garantía en carácter de entidad de contrapartida central aprobada por CNV sobre todas las operaciones de derivados negociadas a través de Matba Rofex.



ALyC integral creado con el propósito de dar una alternativa para la administración y registro de posiciones para Agentes de Negociación.



Es el primer mercado de futuros y opciones de Uruguay. Lista contratos de futuros de dólar y novillo, REPO de Valores y el Mercado de monedas spot.



Solución PSP (Proveedor de Servicios de Pago) inscripta en el Banco Central de la República Argentina con el objetivo de proveer servicios de pago corporativos.



Empresa de software controlada por Matba Rofex. Es proveedor líder de servicios y soluciones transaccionales para bolsas, bancos, agentes e inversores en América Latina.



Empresa líder en el mercado de software financiero, desde 1991 desarrolla, comercializa e implementa aplicaciones propias. Especializada en el mercado Bursátil y en el mercado de Fondos Comunes de Inversión



Fintech que provee el DMA líder del mercado argentino, desarrollado con tecnologías de punta que proveen alta escalabilidad y disponibilidad, utilizando Protocolo FIX.



Facilita el desarrollo de emprendimientos que buscan fortalecer el ecosistema de soluciones tecnológicas vinculadas al mundo de los mercados y las finanzas.



Su objetivo es promover la investigación, desarrollo y capacitación en mercados de derivados y aportar a la formación financiera y económica a través de su actividad como Escuela de Negocios.

# Una operación que crece

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.

Empresas

**9**

Ventas netas

**\$ 4.543.848.203**

Enero 2020 - junio 2021

Patrimonio neto

**\$10.489.725.338**

al 30/06/2021

Contratos operados

**169.901.197**

Enero 2020 - junio 2021

Contratos de futuros y opciones

**168,3**

millones productos financieros

Granos operados de MtR

**87,4**

millones de toneladas

Nuestra cadena de valor



## Proveedores de servicios

\$786.770.150 gasto en proveedores.  
+95% proveedores locales.



## Equipo

251 personas.



## Agentes

Representan a comitentes y titulares de cuentas 247 agentes.



## Clientes finales

Clientes de nuestros clientes.  
Contratan servicios de tecnología.



## Público en general

Usuarios de servicios de registración de operaciones a empresas. Usuarios de la información de precios.

# Proyecto Infinito: una estrategia para los negocios del futuro

Diseñamos el Proyecto Infinito, una serie de iniciativas que buscan incrementar el valor de nuestras acciones en un contexto de ralentización del crecimiento del mercado de capitales local y una disminución de los presupuestos de IT de nuestros clientes.

Entre las más importantes, se destacan potenciar los ingresos que provengan de negocios no regulados o fuera de la Argentina; reordenar tenencias de sociedades del grupo; fusionar las empresas tecnológicas, Sistemas ESCO y Primary; y agilizar la toma de decisiones pasando a un enfoque más proactivo sobre inversiones y participaciones en compañías que sean consideradas estratégicas para el Grupo.

**Este proyecto cuenta con distintas etapas que ya comenzaron a ejecutarse y continuarán de manera cíclica, de allí el nombre Infinito, en los futuros ejercicios de las empresas del Grupo.**

## Desempeño económico

	2019/2020 al 30/06/2020	2020/2021 al 30/06/2021
<b>Valor económico generado</b>	<b>\$2.402.159.180</b>	<b>\$3.475.169.949</b>
Ingresos	\$2.402.159.180	\$3.475.169.949
<b>Valor económico distribuido</b>	<b>\$1.350.596.798</b>	<b>\$1.984.313.930</b>
Costos de las operaciones	-\$75.983.366	\$517.878.547
Salarios y beneficios	\$867.757.352	\$941.865.676
Pagos a proveedores	\$136.271.175	\$98.557.510
Pagos al gobierno	\$389.774.971	\$411.111.125
Inversiones en la comunidad	\$32.776.666	\$14.901.072
<b>Valor económico retenido</b>	<b>\$1.051.562.382</b>	<b>\$1.490.856.019</b>

Las cifras están expresadas en pesos a moneda homogénea del 30/6/2021.

## Ranking internacional

### #26 Matba Rofex

Ranking mundial de mercados de futuros.  
Futures Industry Association.  
Diciembre 2020

### #7 Futuro de dólar

Ranking de contratos de monedas más negociados del mundo.  
Futures Industry Association.  
Junio 2021

### #2 Futuros y opciones de soja

Ranking de Interés Abierto.  
Elaboración propia en base a datos de la FIA.  
Junio 2021

### #3 Futuros y opciones de soja

Ranking de volumen negociado.  
Elaboración propia en base a datos de la FIA.  
Junio 2021

## Reordenamiento societario

Uno de los objetivos del Proyecto Infinito es ordenar las tenencias accionarias consideradas estratégicas para la gestión del Grupo. Por ello, desarrollamos un plan específico con propuestas de movimientos societarios que fue aprobado por el Directorio de la organización e implementado durante el período del reporte:

**Primary Ventures:** teníamos el objetivo de posicionarla como una compañía que desarrolle emprendimientos con potencial que puedan fortalecer el ecosistema de soluciones tecnológicas del Grupo. Durante el período del reporte Matba Rofex adquirió el 95% de su tenencia accionaria y Argentina Clearing el 5% restante.

**Matriz:** es un *front end* de negociación que pertenecía a la empresa Matriz S.A. de la ciudad de Santa Fe, y que integró por primera vez la operatoria de productos de contado de ByMA con productos derivados de Matba Rofex. Es considerada una aplicación crítica para la sustentabilidad del negocio DMA en el país y muy importante para la oferta de tecnología en Latinoamérica. Por estos motivos en marzo de 2021 el Directorio de Matba Rofex aprobó la compra del 100% del paquete accionario de Matriz S.A.

**Compra de acciones de Argentina Clearing y Registro S.A.:** avanzamos en la compra de tenencias minoritarias de ACyRSA con el objetivo de superar el 90% de tenencia y lograr que el Balance consolidado del Grupo sea similar al Balance separado. En junio de 2021 el Directorio de Matba Rofex aprobó la compra de acciones de ACyRSA a la Bolsa de Comercio de Rosario y, al cierre del ejercicio, contábamos con el 88,12% de su capital social. El objetivo es avanzar en una oferta de compra similar a otros accionistas minoritarios.

**Aumento de la participación en Sistemas Esco S.A. y Primary S.A.:** de acuerdo a las prioridades estratégicas de negocio, en junio de 2021 se consolidó el 100% del capital accionario de estas empresas tecnológicas dentro del Grupo Matba Rofex. Adquirimos el 10% de las acciones de Primary y el 10% de las de Sistemas Esco de AC Inversora S.A. Además, Argentina Clearing y Registro tomó posesión del 10% restante de las acciones de Primary y su equivalente de Sistemas Esco.

En cuanto a la proyección de la unidad de negocios de tecnología, durante el próximo ejercicio se buscará cumplir con la integración de **Primary S.A.** y **Sistemas Esco S.A.**, como paso previo a la búsqueda de expansión y regionalización de la empresa que resulte de ese proceso. La maximización de eficiencias internas vendrá de la mano de la reducción de costos administrativos, disminución de cargas tributarias y una integración de la plantilla de colaboradores de ambas empresas.



02

# Visión de impacto

# Visión de sostenibilidad

Sabemos que los mercados de capitales tienen el potencial para contribuir al crecimiento y desarrollo sostenible de las economías, las personas y el planeta. Por eso, potenciamos todos los días nuestro propósito de transformar el mercado de capitales para ampliar su alcance y simplificar su acceso para cada vez más personas.

**Creemos que la existencia de mercados responsables y transparentes contribuye al desarrollo sostenible de un país, por su capacidad de hacer más eficientes los recursos de la economía y de absorber sus riesgos, impulsando el crecimiento.**

En Matba Rofex reafirmamos nuestro compromiso de integrar nuestra visión de sustentabilidad en el planeamiento estratégico del Grupo, reflejándose en la gestión de riesgos y de gobierno corporativo, y promoviendo el compromiso de los equipos y el directorio con el desarrollo sostenible. De esta forma integramos criterios sustentables a los objetivos estratégicos del Grupo Matba Rofex y, en el proceso, difundimos buenas prácticas en toda nuestra cadena de valor.

Alineados a este compromiso, en mayo de 2021 formalizamos el Comité de ESG (siglas en inglés de Ambiente, Sociedad y Gobernanza) que diseña e implementa iniciativas para impulsar el propósito de la compañía. Para conocerlas, dirigirse al capítulo Comunidad.

## El triple impacto en los mercados de capitales

Los mercados internacionales están introduciendo una serie de derivados basados en criterios de triple impacto y buscan proveedores para estructurar sus productos ESG. A veces, esto significa formular un índice mediante la exclusión de ciertos tipos de empresas que están muy por debajo de los estándares ESG.

La introducción de esta clase de derivados ha proporcionado a los administradores de activos nuevas herramientas para proteger sus inversiones del riesgo de mercado, implementar sus estrategias de inversión ESG y gestionar los flujos de efectivo hacia y desde sus fondos con impactos positivos. En lo que respecta a los mercados de futuros y opciones, a nivel mundial se listaron derivados de índices ESG, de commodities sustentables (con ciertos requerimientos para los productores o modificando características de los contratos originales), de productos específicamente alineados con la reducción de carbono y de aquellos que permiten un mejor manejo del riesgo climático, entre otros.

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

## Participar en las bases

En junio de 2020 nos sumamos como miembros observadores a la iniciativa de Bolsas de Valores Sostenibles (SSE por sus siglas en inglés), una de nuestras prioridades de sustentabilidad del período.

Esta iniciativa es un programa de colaboración organizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, la Iniciativa Financiera Ambiental de las Naciones Unidas y los Principios para la Inversión Responsable. Su misión es proporcionar una plataforma global para explorar cómo las Bolsas, en colaboración con inversores, empresas emisoras, reguladores, y organizaciones internacionales, pueden mejorar el desempeño ambiental, social y de gobernanza de sus integrantes y fomentar la inversión sostenible, incluyendo la financiación según los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. La SSE

planifica lograrlo a través de un análisis de políticas basadas en evidencia, facilitando el networking y conformando un foro para lograr el consenso de múltiples partes interesadas, proporcionando asistencia técnica y servicios de asesoramiento.

Desde Matba Rofex contribuimos realizando comentarios y sugerencias en el armado del documento **Cómo los mercados de derivados pueden promover el desarrollo sostenible**.

Este documento proporciona una visión general del rol de los mercados de derivados, presenta algunas de las acciones que estos mercados ya están haciendo en relación a la gestión sostenible y destaca las formas para que puedan apoyar la transición hacia vías de desarrollo más responsables. Además, identifica una serie de oportunidades para todos los mercados,

que pueden ocurrir en respuesta o bien a las señales del mercado y las oportunidades creadas por los desarrollos regulatorios, o de una evaluación de los mercados respecto a dónde pueden tener un impacto de acuerdo a su entorno operativo y el nivel de apoyo de los participantes en su ecosistema. Por último, se mencionan oportunidades para que todos los participantes se aseguren de que sus mercados responden al imperativo de sostenibilidad.

La inclusión de Mercados de Derivados como miembros plenos de SSE se alinea con la publicación de 2021 de una guía conjunta de SSE-WFE (World Federation of Exchanges) sobre cómo los Mercados de derivados pueden promover el desarrollo sostenible.



**Esta participación nos permitió generar vínculos con miembros de la SSE, comenzar a participar con otros mercados y estar a la vanguardia en temas de sustentabilidad.**

# Nuestros grupos de interés

Mantenemos una relación fluida y transparente con todas las personas y organizaciones que forman parte de nuestros grupos de interés, para conocer sus expectativas y preocupaciones y traducirlas en información de valor estratégico para la gestión de nuestro negocio.

Realizamos un proceso interno para la identificación y la selección que se basa en los criterios de interacción e impacto en el negocio. La siguiente tabla resume los mecanismos de diálogo con cada uno de ellos.

Grupo de interés	Mecanismos de diálogo
<b>Empleados</b> Personas en relación de dependencia del Grupo Matba Rofex.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sitio interno</li> <li>• Charlas 360 con Comité Ejecutivo</li> <li>• Presentación de las Prioridades Estratégicas semestrales.</li> <li>• Espacios de encuentro con el área de Capital Humano</li> <li>• Inducciones formales del negocio y el propósito del Grupo para ingresantes</li> <li>• Mailings</li> <li>• Canales de Slack</li> <li>• Espacio de diálogo sobre Materialidad</li> </ul>
<b>Proveedores</b> Empresas, consultores, emprendedores, personas jurídicas o humanas que proveen bienes o servicios al Grupo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones presenciales, virtuales y llamados</li> <li>• Mailing</li> </ul>
<b>Reguladores</b> Comisión Nacional de Valores.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones presenciales</li> <li>• Participación en grupos de trabajo ad-hoc, mesas de innovación, talleres y charlas.</li> <li>• Respuesta a vistas y requerimientos puntuales del regulador</li> <li>• Envío de hechos relevantes</li> <li>• Mailings y comunicados</li> <li>• Intercambio de visitas</li> <li>• Espacio de diálogo sobre Materialidad</li> </ul>
<b>Directores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones presenciales y virtuales</li> <li>• Mailing</li> <li>• Comités</li> <li>• Actividades de relacionamiento</li> <li>• Espacio de diálogo sobre Materialidad</li> </ul>
<b>Accionistas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asamblea Anual</li> <li>• Mailing por tema dividendos y reporte de sostenibilidad</li> <li>• Reuniones semestrales</li> </ul>

# Nuestros grupos de interés

Grupo de interés	Mecanismos de diálogo
<p><b>Clientes</b> Personas con relación comercial directa con el Grupo. Participantes del mercado y usuarios de los productos y servicios del Grupo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones presenciales y virtuales</li> <li>• Llamados telefónicos diarios</li> <li>• Plataformas de operación y gestión</li> <li>• Charlas de interés</li> <li>• Desayunos de trabajo</li> <li>• Capacitaciones</li> <li>• Webinars</li> <li>• Redes sociales</li> <li>• Mailing</li> <li>• Encuestas de satisfacción</li> <li>• Conferencias, exposiciones y eventos de la industria</li> <li>• Espacio de diálogo sobre Materialidad</li> </ul>
<p><b>Medios de comunicación</b> Medios audiovisuales, impresos, digitales con quienes promovemos relaciones fluidas para proporcionar información al mercado clara y transparente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones presenciales de relacionamiento</li> <li>• Envío de gacetillas e información</li> <li>• Notas con ejecutivos del Grupo</li> </ul>
<p><b>Ecosistema Fintech</b> 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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones presenciales</li> <li>• Contacto vía redes sociales</li> <li>• Eventos co organizados</li> <li>• Meetups y Hackatones</li> </ul>
<p><b>Comunidad</b> Personas, organizaciones e instituciones presentes en el entorno en el que nos desempeñamos, interactuando con ellos y generando un impacto positivo en la sociedad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reuniones presenciales y virtuales con organizaciones de la sociedad civil</li> <li>• Relacionamiento a través de los medios tradicionales y redes sociales</li> <li>• Reporte de ESG</li> <li>• Cursos de capacitación</li> <li>• Comité Técnico Asesor (CTA) del índice ROFEX20</li> <li>• Espacio de diálogo sobre Materialidad</li> </ul>

# Proceso de materialidad

Para continuar con el trabajo realizado en el reporte del período anterior, y conocer la visión de nuestros grupos de interés sobre los temas más relevantes para la gestión de sustentabilidad, realizamos la revisión de temas materiales recomendada por los lineamientos GRI para la elaboración de reportes de sustentabilidad.

Como primer paso, revisamos los temas materiales definidos en el período 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.

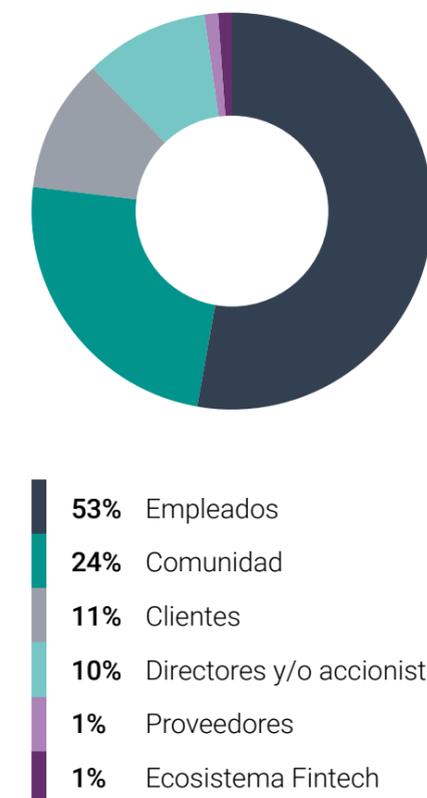
Una vez listados los temas, se realizó una reunión con distintos referentes de nuestros grupos de interés con el objetivo de analizar y debatir los temas materiales identificados para el nuevo periodo de reporte. Participaron 10 referentes entre

quienes se encontraban representantes de la Comisión Nacional de Valores, empleados, directores y colegas del sector. Durante el encuentro, los asistentes se dividieron en dos grupos para debatir sobre los temas materiales seleccionados y al finalizar se realizó una puesta en común. El encuentro, que se llevó a cabo en junio de 2021, enriqueció nuestro proceso de materialidad dado que nos permitió profundizar el alcance y la definición de algunos de los temas materiales e identificar oportunidades de mejora para nuestra gestión sustentable.

El siguiente paso fue realizar la priorización interna de los temas seleccionados mediante una consulta al Comité Ejecutivo y al Comité ESG, de la cual participaron 6 personas. A continuación, se validaron externamente mediante una encuesta de materialidad online que fue respondida por casi 200 representantes de nuestros grupos de interés.

La encuesta incluyó una consulta de respuesta abierta acerca de los temas y preocupaciones claves que consideran deberían incluirse, además de los temas priorizados por la compañía. La mayoría de las respuestas se ubican bajo algunos de los temas identificados. Los temas como innovación de productos, gestión de clientes e información sobre mercados financieros mencionados en la encuesta, se incluyen en el tema material Satisfacción del cliente; la inclusión social se incluye en el tema material Educación e inclusión financiera; y el desarrollo profesional dentro de la organización mencionado por lo grupos de interés se aborda en el tema material Atracción y desarrollo del capital humano.

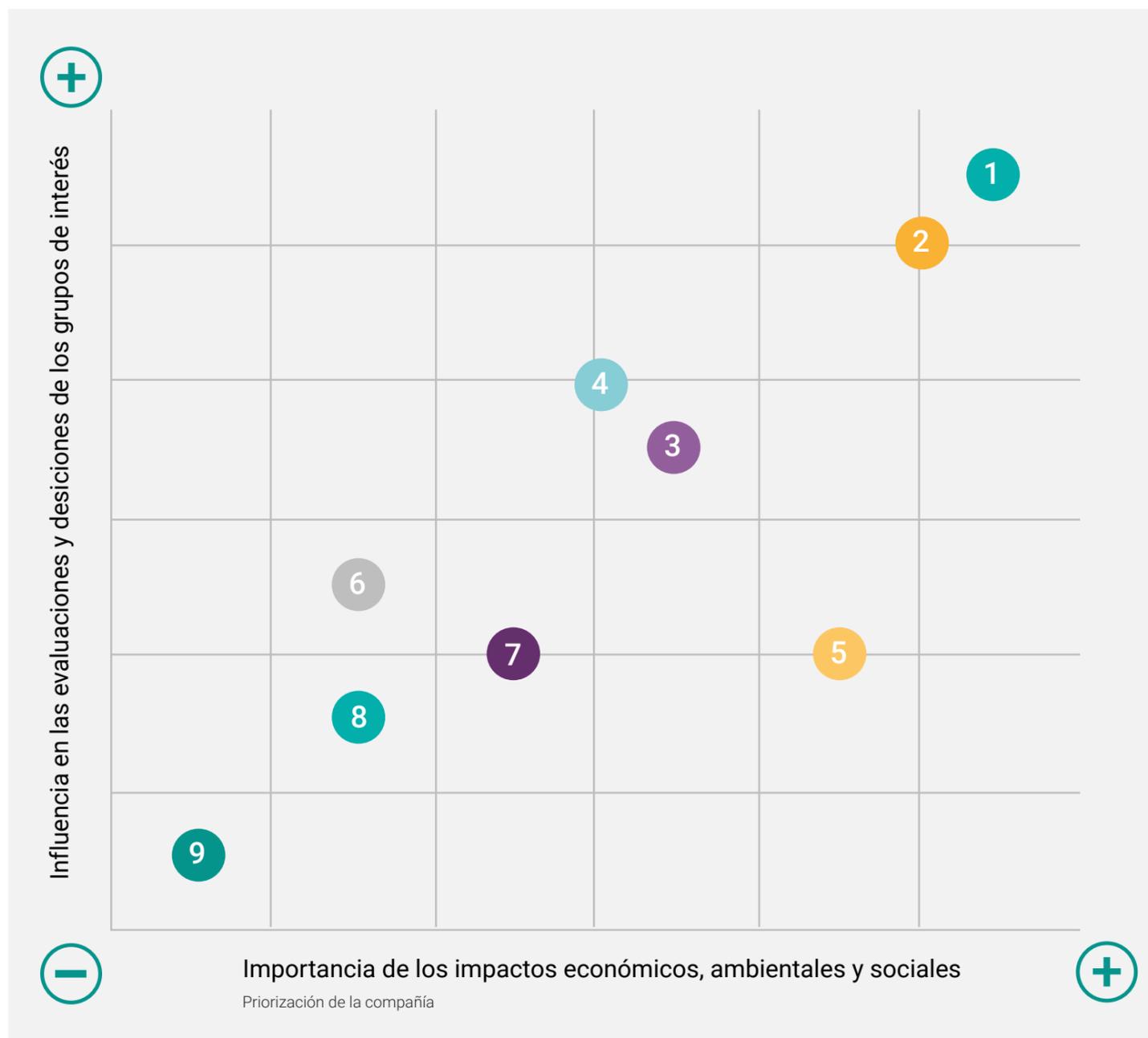
Entre los temas relevados, pero que no fueron priorizados como materiales para Matba Rofex, se incluyeron los aspectos de diversidad e igualdad de género.



# 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 los resultados generales.

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.



Prioritarios	ODS
1 Solidez financiera y garantía de las operaciones. Externa e interna.	9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA
2 Innovación financiera y tecnológica. Externa e interna.	9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA
3 Satisfacción del cliente. Externa.	12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES
Relevantes	ODS
4 Transparencia y ética. Externa e interna.	12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES
5 Atracción y desarrollo del capital humano. Externa e interna.	8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO
Emergentes	ODS
6 Educación e inclusión financiera. Externa.	4 EDUCACIÓN DE CALIDAD, 10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES
7 Continuidad del negocio y ciberseguridad. Externa.	9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA
8 Contribución al desarrollo socioeconómico. Externa.	8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO
9 Huella ambiental. Externa e interna.	13 ACCIÓN POR EL CLIMA



# 03 Transparencia y ética

# Transparencia de la información

Promovemos la confianza en el sistema, garantizando la transparencia de la información que compartimos. Nos aseguramos de que la información de mercado sea íntegra, confiable y accesible, para contribuir con el desarrollo socioeconómico del país generando así información que sirve como una herramienta para una toma de decisiones más certera y fiable. De la misma manera, basamos todos nuestros vínculos con los grupos de interés de la organización en los valores de integridad y honestidad.

Somos una sociedad abierta, transparente y promotora de información de interés y utilidad para el público inversor. Como parte de nuestro compromiso con la integridad y la transparencia, hacemos públicas las [políticas](#) que describen los mecanismos y prácticas de nuestro esquema de gobierno corporativo. Todas estas políticas fueron desarrolladas de acuerdo a lineamientos internacionales como los que realizan la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, por sus siglas en inglés). En 2021 pusimos las políticas a disposición del público tanto en el sitio web de Matba Rofex como en el de ACYRSA, para potenciar el desempeño transparente y confiable de nuestra organización.

Desde el Grupo Matba Rofex impulsamos el acceso a la información para todos los grupos de interés. En este sentido, garantizamos a los Agentes el acceso, ágil y en tiempo real, a la información relativa a la operatoria y tenencias, y a las reglas y políticas del mercado. Además, difundimos nuestra información de mercado de manera gratuita y en tiempo real a través de una gran diversidad de canales, y publicamos el desempeño de la compañía, tanto sobre información financiera como no financiera.

El área Legal es la encargada de gestionar las cuestiones vinculadas con la transparencia de la información y es la que se relaciona con la Comisión Nacional de Valores por sus requerimientos normativos. Sus funciones específicas están descritas en el [Reglamento de Directorio](#). La principal limitación sobre la información que hacemos pública es la confidencialidad y el secreto bursátil. Procuramos no poner en riesgo negocios de la sociedad anticipando información sensible que podría disminuir las posibilidades de crecimiento para el Grupo. Todo lo referido a la información confidencial puede consultarse en el [Código de Gobierno Societario de Matba Rofex](#).

Nos aseguramos de que la información de mercado sea íntegra, confiable y accesible, para contribuir con el desarrollo socioeconómico del país.

## Presentamos el Código de Gobierno Societario

Con la convicción que las herramientas de buen Gobierno Societario perfeccionan la gestión y dirección de las sociedades, aseguran la protección de los intereses de los accionistas y demás grupos de interés, presentamos el Código de Gobierno Societario y los demás documentos adoptados en el marco de las mejores prácticas nacionales e internacionales en la materia sugeridos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la International Organization of Securities Commissions (IOSCO) y la Comisión Nacional de Valores (CNV).

[Acceder a los documentos](#)

# Gobierno corporativo

El Directorio es el órgano encargado de aprobar y actualizar los objetivos, los valores y las estrategias de Matba Rofex. Todas las decisiones estratégicas de la compañía son tomadas por éste, que es el máximo órgano de gobierno de la organización, compuesto por 12 miembros titulares y 12 miembros suplentes.

Los proyectos o decisiones aprobados por el Directorio son ejecutados por la Gerencia General, quien delega en las distintas áreas el seguimiento de las tareas concretas para alcanzar los objetivos. La Gerencia General, por su parte, es la encargada de elevar las cuestiones de preocupación crítica con urgencia al Presidente para analizar la convocatoria de un comité específico o una reunión de Directorio para el tratamiento de esos temas.

El Directorio impulsa el propósito de las sociedades del Grupo a través de la aplicación y seguimiento de prácticas de buen gobierno corporativo.

El equipo de dirección asume el compromiso de divulgar de manera pública el desempeño económico de la sociedad y su impacto, de una comunicación abierta y periódica con los inversores y de asegurar la apertura frente al regulador y otros organismos públicos.

Anualmente, el equipo de Directorio realiza una autoevaluación, en la que analiza los distintos aspectos de la gestión y las oportunidades de mejora para el próximo ejercicio. El Presidente reflexiona sobre los resultados y los pone a consideración del directorio, preservando la identidad de quienes han brindado las respuestas. Sobre las conclusiones de este análisis se determinan los temas sobre los cuales se capacitará al Directorio en el siguiente período.

En este sentido, en 2021 implementamos diversas capacitaciones específicas para abordar materias de interés tanto para los directores como aquellas que la compañía desea que las autoridades desarrollen.

Entre algunas de las charlas brindadas podemos destacar Gobierno Corporativo y Responsabilidad del Directorio, Espacios Laborales Equitativos y Sesgos Inconscientes, Comunicación Efectiva, Gestión del Valor Corporativo, entre otras.

## 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 robusta y eficiente.

## Nuestro Directorio

### Miembros titulares

Andrés E. Ponte\* | **Presidente**  
 Marcos A. Hermansson | **Vicepresidente**  
 Francisco J. M. Fernández Candia | **Secretario**  
 Sebastián M. Bravo | **Tesorero**  
 Ricardo Daniel Marra | **Vocal Titular**  
 Ricardo Gustavo Forbes | **Vocal Titular**  
 Gustavo C. Cortona | **Vocal Titular**  
 Gabriela Facciano | **Vocal Titular**  
 Ignacio M. Bosch\*\* | **Vocal Titular**  
 Marcelo J. Rossi\*\* | **Vocal Titular**  
 Alfredo R. Conde\*\* | **Vocal Titular**  
 Juan Fabricio Silvestri | **Vocal Titular**

### Miembros suplentes

Martín Laplacette\*\* | **Director Suplente**  
 Ignacio Plaza | **Director Suplente**  
 José Carlos Martins | **Director Suplente**  
 Diego Hernán Cifarelli\*\* | **Director Suplente**  
 Ernesto Antuña | **Director Suplente**  
 Juan Franchi | **Director Suplente**  
 Carlos Wagener\*\* | **Director Suplente**  
 Paula Premrou | **Directora Suplente**  
 Victoria Canepa | **Directora Suplente**  
 Lorena D'Angelo\*\* | **Directora Suplente**  
 Delfín Morgan | **Director Suplente**

\* No es ejecutivo de la organización

\*\* Director independiente

## Comités

### Comité de Auditoría

Compuesto por tres miembros del Directorio, en su mayoría independientes. Es el encargado de asistir al Directorio en sus funciones de vigilancia y control mediante la evaluación de los procedimientos contables, las relaciones con el Auditor Externo y la revisión de la arquitectura de control. Las funciones de este Comité se encuentran previstas en la normativa vigente y en el [Reglamento de Directorio](#).

### Comité de Nominaciones y Remuneraciones

Compuesto por un mínimo de tres y un máximo de cinco miembros, de los cuales tres deben ser parte del Directorio. Es responsable de analizar todos los temas relacionados al Gobierno Corporativo de la sociedad. Una de sus principales tareas es el proceso de selección y designación del Directorio y sus comités, detallado en el Reglamento de Directorio.

En el proceso de selección se analiza puntualmente la idoneidad y experiencia que tienen las personas candidatas, sus antecedentes y el renombre en el ámbito del mercado de capitales.

Entre los criterios que siguen en importancia se suman la independencia y la diversidad, considerando que la heterogeneidad en el Grupo es sumamente relevante para contribuir a una mejor toma de decisiones.

Asimismo se encarga de asistir al Directorio al emitir recomendaciones sobre la retribución de sus miembros. Para ello cuenta con una **política de remuneraciones** en la que se establece la propuesta de honorarios para la Asamblea, cómo se realizan los pagos a cuenta y la publicidad de la información. Los grupos de interés de la organización no se involucran en la definición de la remuneración.

### Comité de Riesgos e Inversiones

Compuesto por un mínimo de tres y un máximo de siete miembros, de los cuales tres deben ser parte del Directorio. 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.

### Comité de Productos y Mercados Agropecuarios

Compuesto por un mínimo de cinco y un máximo de nueve miembros, de los cuales dos deben ser parte del Directorio. 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.

### Comité de Productos y Mercados Financieros

Compuesto por un mínimo de cinco y un máximo de nueve miembros, de los cuales dos deben ser parte del Directorio. 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.

### Comité de Innovación y Tecnología

Compuesto por un mínimo de cinco y un máximo de nueve miembros, de los cuales dos deben ser parte del Directorio. Tiene la función de asesorar al Directorio en la definición de políticas y estrategias en materia de inversiones en tecnología y proyectos de innovación.

### Comité de Riesgos del Sistema de Clearing

Compuesto por nueve miembros de los cuales seis son directores y tres gerencias. Es el responsable de evaluar y proponer mejoras a las políticas de gestión y control de riesgos al sistema, como así también asesorar al Directorio.

### Comité ESG

Compuesto por cinco directores. Tiene como misión 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.

## Liderazgo con mirada de triple impacto

Los temas económicos, ambientales y sociales de la organización son evaluados al menos de forma trimestral por el máximo órgano de gobierno de la compañía. Las distintas áreas recopilan y procesan toda la información relevante para la toma de decisiones vinculadas a estos aspectos. Los temas sociales y ambientales son analizados por el Comité de Sustentabilidad (ESG) que funciona junto al Consejo Directivo de la Fundación Matba Rofex, y luego elevados al Directorio.

El enfoque de sustentabilidad del Grupo Matba Rofex se gestó de manera botton-up. Es llevado adelante por un grupo de trabajo de ESG que tiene las características de ser voluntario, transversal al Grupo, multidisciplinario y abierto, que ejecuta acciones, iniciativas y objetivos que reporta al Comité ESG, como así también elabora el Informe de sustentabilidad que es aprobado por el Directorio de la compañía.

### Relaciones con nuestros accionistas

En un año marcado por la pandemia aseguramos la posibilidad de que los accionistas pudieran participar de la Asamblea Ordinaria a través del desarrollo de un procedimiento para realizarla a distancia, cumpliendo con todos los requerimientos legales. El objetivo para el próximo ejercicio es profundizar el desarrollo de las prácticas ya aplicadas y continuar la transformación digital de estos procesos.

Además, durante este período designamos a una persona específica como Responsable de Relaciones con el Inversor con el objetivo de canalizar todas las dudas y consultas de los accionistas a través de un único canal. Asimismo, dentro del área Legal designamos una persona como Responsable de los temas de Gobierno Corporativo con el objeto de dar seguimiento a la implementación de las prácticas y detectar las oportunidades de mejora en relación a las normativas locales e internacionales.

## Conflictos de interés

Para identificar y evaluar los conflictos de interés dentro de la organización contamos con una [Política sobre la materia](#). Contiene las cuestiones que debe analizar una persona a cargo de la dirección de la compañía para detectar un conflicto situacional, las definiciones de conflictos y los procedimientos a llevar a cabo. También contamos con una [Política de transacciones con partes relacionadas](#) que determina los intercambios a evaluar y el procedimiento aplicable.

Ambas políticas determinan los casos que deben ser analizados por el Comité de Auditoría y las personas que deben abstenerse de participar en las reuniones donde se toman decisiones en la que alguna parte podría tener un conflicto de interés. A través de ambos documentos se estipula un proceso transparente que permite mitigar los riesgos que podría tener una contratación de estas características y velar por el interés social por sobre el de cualquiera de las partes involucradas.

En los supuestos donde existe un conflicto de interés y hay una contratación de por medio, toda la información se publica en la web de la Comisión Nacional de Valores, disponible para el público en general. La información que se brinda depende de la transacción en concreto. Durante el periodo del reporte no hubo 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.

# Programa de Integridad

Durante este período desarrollamos un Programa de Integridad para prevenir, detectar y corregir irregularidades y actos ilícitos que involucren a la organización, a través de mecanismos de prevención, control y supervisión y, eventualmente, sanciones basadas en nuestros valores y principios éticos, nuestras normas internas y las disposiciones legales aplicables. El programa toma como marco de referencia al Código de Ética y Conducta y alcanza al equipo directivo y a todas las personas que trabajan en Matba Rofex.

El programa describe las reglas y los procedimientos en las interacciones con el sector público y un procedimiento interno de integridad que asegura el cumplimiento de las normas internas y legales aplicables, especialmente para prevenir e identificar posibles tentativas y actos ilícitos que involucren a la organización. En el período del reporte no se registraron casos de corrupción en la compañía ni acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal, prácticas monopólicas y contra la libre competencia.

El programa está compuesto por:

## **Código de Ética y Conducta**

Reúne los principios establecidos en el Código de Gobierno Societario, la Política sobre Conflicto de Interés, la Política sobre Transacciones con Partes Relacionadas y la Política de Gestión de Riesgo Empresarial.

## **Responsable del Programa de Integridad (RPI)**

Su función es difundir el programa y conscientizar a la organización sobre las normas establecidas en el Código de Ética y Conducta, y la implementación y ejecución del programa. Además, realiza el reporte al Comité de Auditoría de las denuncias recibidas en la Línea de Ética. El RPI es designado por el Directorio según la propuesta del Comité de Auditoría.

## **Capacitaciones**

Queremos que todas las personas de Matba Rofex internalicen los conceptos y valores de ética del programa, establecidos en nuestro Código de ética y conducta, como la integridad, anticorrupción y prevención de lavado de activos, entre otras temáticas.

El RPI es el encargado de planificar y definir el alcance de las capacitaciones periódicas a los distintos equipos de la organización y evaluar su eficacia.

En el período del reporte se capacitó al 100% del equipo directivo y al 70% del personal de la organización sobre los principales puntos abordados en el Programa de Integridad.

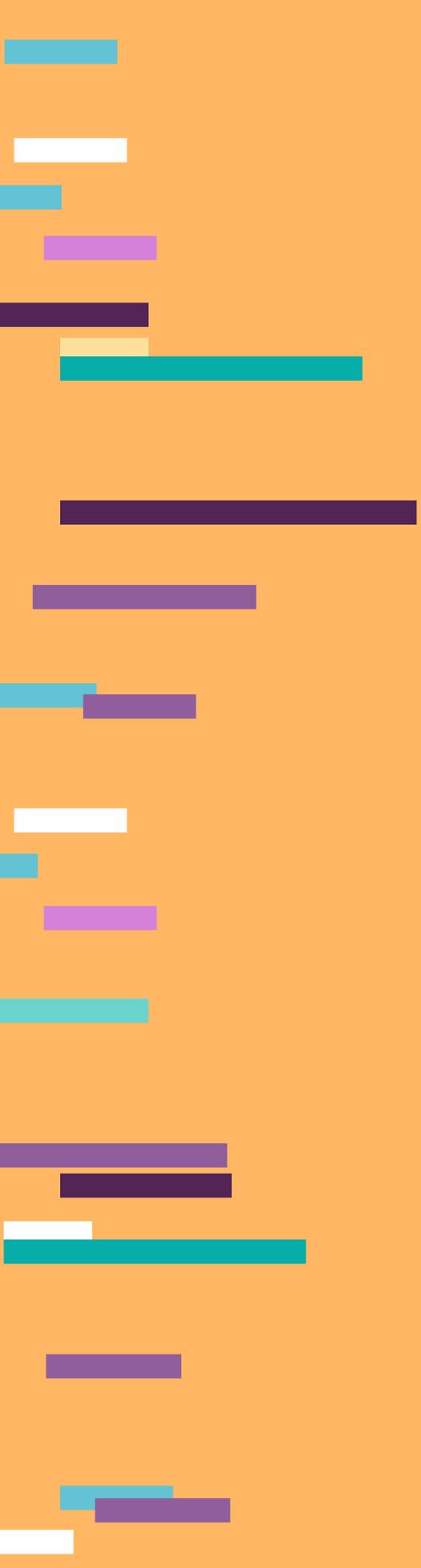
## **Línea Ética**

Canal administrado por un tercero independiente para reportar desvíos en el cumplimiento del Código de Ética y Conducta u otras normas que resulten aplicables, disponible para las personas de la organización y terceros. Todas las denuncias realizadas por este medio son de carácter confidencial y tratadas de conformidad con la normativa vigente.

 [resguarda.com/lineaetica.matbarofex](https://resguarda.com/lineaetica.matbarofex)

 [lineaetica.matbarofex@resguarda.com](mailto:lineaetica.matbarofex@resguarda.com)

 0800 999 4636 / 0800 122 7374



# 04 Propuesta de valor

# Una experiencia orientada al cliente

Alcanzar las expectativas de nuestros clientes define el éxito de nuestra organización. Conocer sus necesidades nos permite mejorar su experiencia y brindar un servicio de calidad procurando siempre la transparencia en el proceso de atención.

Unimos esfuerzos para crear una propuesta de valor robusta e innovadora, en la que participan diversas áreas de la organización: Atención al Cliente, Mesa de Operaciones, Soporte y Despliegue de plataformas, y Soporte y Atención al Inversor. De igual modo, las áreas core del negocio tienen un enfoque de experiencia orientada al cliente, generando reuniones para detectar oportunidades de mejoras, recibir *feedback*, promover mejores prácticas, etc.

## Una mirada transversal a la calidad

Tenemos el desafío de mantener la agilidad necesaria para adaptarnos al cambio de manera constante. Por eso, el área de Calidad redefinió su alcance y evolucionó a una prestadora de servicios de procesos y calidad, que opera de manera transversal al Grupo Matba Rofex, para ofrecer soporte metodológico y acompañar la gestión de transformación tecnológica, evolución y mejora de los procesos de la organización, con un enfoque de punta a punta.

En su nuevo rol, el área impulsa la creación de valor de manera continua al asegurar la identificación de los procesos internos, su interacción, simplificación y agilidad, implementando y manteniendo normas estandarizadas de gestión sobre mejores prácticas de trabajo, con la mirada del cliente interno y, principalmente, con la mente puesta en el cliente externo en el centro de la experiencia. El área asegura que los esfuerzos de transformación se desarrollen de manera integral, con una perspectiva horizontal que complementa la visión por unidad de negocio o por entidad funcional.

## Diseño basado en tecnología

Somos tecnología. Y nos basamos en ella para entender las necesidades del cliente y así crear experiencias útiles, satisfactorias y eficaces. Ponemos al usuario en el centro y usamos metodologías de diseño para hacer coincidir sus necesidades con lo que ofrece nuestra tecnología y propuesta de servicios.

Implementamos prácticas de trabajo ágiles, como *scrum* y *design thinking*, para definir la mejor experiencia de usuario; diseñar interacciones y patrones relevantes; crear y ejecutar diseños con impacto y calidad; y facilitar la innovación tecnológica.

En el periodo del reporte logramos mejoras de usabilidad en nuestra plataforma *front* a clientes llamada *AnywherePortfolio*, lo que permite que los agentes de Matba Rofex no solo vean información relacionada con la operatoria de futuros y opciones, sino también datos vinculados a todos los valores negociables. También, realizamos mejoras en otras plataformas del Grupo como RiskManager, [VB](#), [VF](#), [Matriz 4](#) y tenemos un plan para mejorar las plataformas MiPortafolio y [APIs](#).

## La escucha permanente

Para identificar los principales aspectos de mejora en relación a la satisfacción de los clientes, tenemos un plan de visitas a clientes para asegurar al menos un contacto por año. Debido al contexto de pandemia, estas visitas se modificaron por reuniones virtuales en las que buscamos mantener el contacto.

### Este año incorporamos una encuesta de satisfacción anual que complementa a las reuniones.

En marzo de 2021 enviamos una encuesta a los 255 agentes del mercado para evaluar su satisfacción y obtuvimos 101 respuestas. Al cierre del reporte, enviamos encuestas específicas por productos a clientes de ESCO y Primary. Ambos reportes siguen la misma tendencia respecto a la satisfacción.

Para monitorear el proceso de satisfacción de los clientes definimos atributos esenciales para su gestión, que son evaluados constantemente. Entre ellos se encuentran la medición de satisfacción de la atención de procesos diarios, los usuarios de la plataforma y de los productos Matba Rofex.

## Proceso de gestión de reclamos

Cada vez que recibimos un reclamo, ya sea de forma directa o a través del contacto con otra área de la organización, el área de Atención al Cliente registra la disconformidad en la plataforma SUGAR y realiza un análisis para evaluar si es procedente. En caso de que la respuesta involucre conceptos técnicos relacionados a un área específica de la organización, la respuesta puede ser brindada de manera conjunta o independiente. Una vez resuelto el reclamo, o evaluada su no procedencia, comunicamos la resolución que adoptamos y la registramos en el sistema SUGAR. De esta manera, se cierra el reclamo. De forma complementaria el área de Procesos y Calidad revisa los reclamos críticos cerrados, para determinar e implementar acciones eficaces.

Una vez analizadas todas los reclamos y respuestas brindadas, el área de Calidad revisa y trata los comentarios recibidos, reporta a las áreas las entradas asociadas, consolida un informe de avance y mantiene contacto con los clientes para plantear una devolución.



# La satisfacción de nuestros clientes

Enfocamos nuestro trabajo para obtener el mejor nivel de satisfacción de los usuarios de nuestros servicios. Evaluamos nuestras prestaciones y gestionamos los reclamos de cada persona que usa nuestras plataformas.

## Satisfacción de clientes en reuniones presenciales/virtuales

### 1S 2020



89% Satisfecho  
11% Parcialmente satisfecho

### 2S 2020



95,9% Satisfecho  
4,1% Parcialmente satisfecho

### 1S 2021

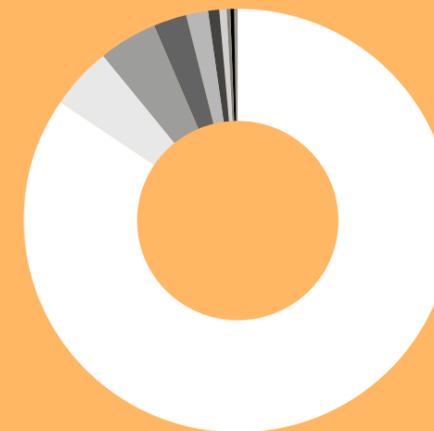


93,4% Satisfecho  
6,6% Parcialmente satisfecho

## Satisfacción promedio

# 93%

## Estados de reclamos de Primary y ESCO al 30/06/2021

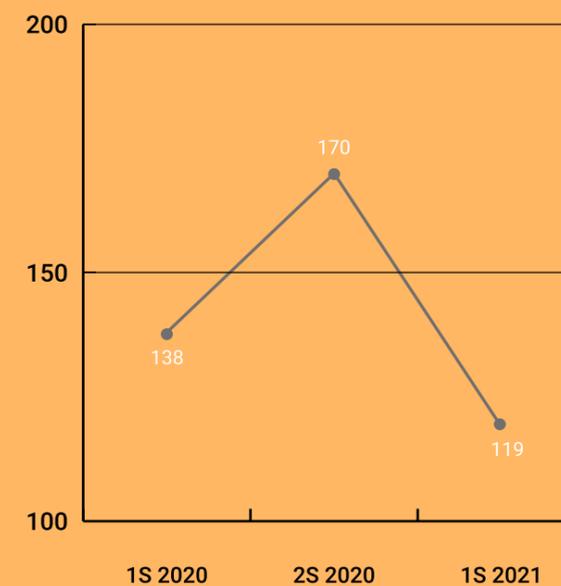


### Estado

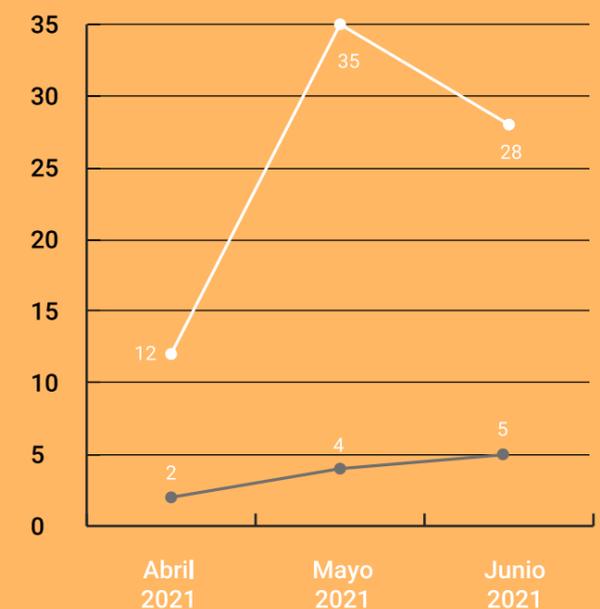
Incidencias totales: **8341**

Finalizada	7049
Trabajo en progreso	411
Cerrada	371
Esperando por el cliente	205
Pendiente	133
En curso	57
Resuelta	53
Esperando soporte	21
Abierta	20
Cancelado	13
Aprobación	8

## Gestión de reclamos ingresados a CRM SUGAR



## Casos de reclamos cerrados MATba ALyC



Resueltos en **menos de 48h**  
Resueltos en **más de 48h**

# Solidez financiera y garantía de las operaciones

Gestionar los riesgos de la organización tiene una posición predominante y transversal en el Grupo que se sustenta en nuestra tradición e historia. La solidez financiera y la garantía de las operaciones son elementos claves para una buena gestión del negocio, ya que aseguran el cumplimiento de las operaciones, dando seguridad y confianza al mercado, atrayendo inversores y promoviendo el desarrollo económico.

Trabajamos permanentemente en garantizar la solidez financiera de la organización, determinada por la estructura de capital del Grupo que otorga solvencia y liquidez, y en garantizar las operaciones a través de nuestra robusta infraestructura legal, de sistemas, de recursos y de supervisión del mercado, en línea con los más rigurosos estándares internacionales.

La gestión de estos temas se basa en los Principios para las Infraestructuras del Mercado Financiero (PFMI, por sus siglas en inglés) de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, por sus siglas en inglés) y del Comité de Pagos e Infraestructuras de Mercado (CPMI, por sus siglas en inglés) OICV-IOSCO. A su vez, el Grupo cuenta con mecanismos de medición y revisión periódica del cumplimiento de sus normas, procedimientos, objetivos y metas:

- Revisión interna anual (2020/2021) de las prioridades estratégicas semestrales.
- Auditoría externa anual sobre el Sistema de gestión de Calidad.
- Auditoría interna anual de Prevención de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.
- Auditoría externa anual en Seguridad de la Información.
- Auditoría externa anual en protección de datos personales.
- Auditoría interna anual de Riesgos.

Argentina Clearing y Registro en su rol de contraparte central 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.

## Cascada de afectación de recursos al 30/06/2021

Recursos	Monto en \$
Fondo de garantía para operaciones de terceros	61.368.447.418
Fondo de garantía para operaciones propias	33.944.429.426
Fondo especial de garantía de ACyRSA al 30/06/2021	1.041.603.181
Fondo especial de garantía de Matba Rofex al 30/06/2021	1.273.623.826
Fondo de garantía de incumplimiento	2.840.507.793
Patrimonio Neto de ACyRSA al 30/06/2021	2.862.225.098
Patrimonio Neto de Matba Rofex al 30/06/2021	10.149.748.845
<b>Total</b>	<b>113.480.585.587</b>

## Un logro que nos fortalece

En 2019 Argentina Clearing y Registro fue la única Entidad de Contraparte Central (CCP, por sus siglas en inglés) del país en cumplir con las exigencias de divulgación de reglas, procedimientos y datos de mercado de los PFMI de IOSCO. Además, la información cuantitativa reportada por Argentina Clearing y Registro fue publicada en el reporte trimestral que emite la CCP12, organización que reúne a más de 50 CCPs del mundo, con el objetivo de converger hacia políticas de administración de riesgo alineadas con las mejores prácticas. Desde 2016 adherimos a la Global Association of Central Counterparties (CCP12) como Miembros observadores buscando fomentar y promover el diálogo con otras CCPs.

[Acceder a la autoevaluación cuantitativa y cualitativa.](#)

Además, la entidad fue la única FMI bajo la órbita de la Comisión Nacional de Valores seleccionada por el grupo de implementación y monitoreo permanente de CPMI-IOSCO (IMSG, por sus siglas en inglés) para formar parte de sus ejercicios de monitoreo habituales, demostrando su total compromiso con el cumplimiento de los PFMI.

Estos logros contribuyen al fortalecimiento y desarrollo de Matba Rofex ya que habilitan a que nuestros clientes, actuales y potenciales, especialmente a las entidades financieras internacionales, entiendan y analicen los riesgos asociados con la CCP, extiendan los cupos de inversiones habilitadas para operar en Matba Rofex, decidan más rápidamente participar en el mercado y mitiguen el riesgo de sanciones por no operar en CCPs que cumplan con los principios IOSCO.



Argentina Clearing y Registro, habilitada como Cámara Compensadora, cumple con las exigencias de divulgación de reglas, procedimientos y datos de mercado de los PFMI de IOSCO.

## Marcos de gestión para garantizar la solidez de nuestras operaciones

### Requisitos patrimoniales

Se requiere el mínimo establecido por la CNV en función a su categoría como ALyC.

### Garantías iniciales

Aporte variable al fondo de incumplimiento en función a la operatoria del ALyC, que debe inmovilizar dicho agente para ser utilizado en caso de *default* de cualquier otro ALyC. Se computa de manera tal que asegure la cobertura de una gama más amplia de escenarios posibles de tensión que incluirán, sin limitarse a ellos, el incumplimiento de los dos ALyCs que puedan llegar a causar la mayor obligación de pago agregada posible a la CCP en condiciones de mercado extremas pero verosímiles.

### Márgenes y segregación de garantías

Determinación de márgenes y segregación de garantías a nivel comitente, pudiendo el comitente consultar en la aplicación Mi portafolio su tenencia de activos registrados en Argentina Clearing y sus operaciones realizadas en Matba Rofex, contribuyendo de esta manera a un mercado más transparente.

### Mark-to-market diario

Ganancias y pérdidas diarias se pagan y cobran al día siguiente.

### Monitoreo de riesgo intradiario

- Límite Operativo Diario: máximo de márgenes que se pueden generar en una rueda e integrar al día siguiente, determinado 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 día en que se generan.

### Límites a las Posiciones Abiertas (LPA)

Se establecen máximos a las posiciones abiertas a nivel comitente.

### Pruebas de stress y back testing diarios

Mediante estas pruebas se valida la solidez del modelo de administración de riesgos implementado.

### Activos aceptados en garantía

Argentina Clearing mantiene un listado actualizado de activos aceptados en garantía determinados bajo criterios de elegibilidad.

### Liquidez

Argentina Clearing cuenta con un procedimiento sólido de Liquidez cuyo objetivo es medir las necesidades de liquidez, tipificarlas y establecer los cursos de acción a seguir frente a las mismas. Aplicable a la utilización de las líneas de liquidez y 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 Agente, rechazando las ofertas que lo incumplan. El uso de este sistema es obligatorio para los Agentes que ofrecen Acceso Directo al Mercado (DMA, por su sigla en inglés).

### Sistema de Administración de riesgos post trade

Argentina Clearing cuenta con un sistema de desarrollo propio de administración de riesgos de portfolio, el cual plantea diferentes escenarios basados en factores de riesgo a los que están expuestos los contratos incluidos en cada cartera. El sistema de riesgos aplica el método de compensación en bruto mediante el cual el ALyC debe depositar garantías por la posición abierta de cada comitente mantenida al final de cada

rueda. Las exposiciones al riesgo crediticio son medidas diariamente y en tiempo real. Se recalcula el margen y el mark-to-market de cada cartera durante la rueda, permitiendo solicitar márgenes intradiarios y márgenes de variación. El sistema de riesgo de Argentina Clearing permite realizar este control cada dos minutos.

### Medidas preventivas

Se puede solicitar la cancelación de posiciones abiertas, restringir la apertura de nuevas o solicitar 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.

### Fondo especial de garantía

Art. 45 Ley 26.831.

### Patrimonio Argentina Clearing y Registro

# Continuidad del negocio y ciberseguridad

Tener un plan de contingencia y continuidad es estratégico para nuestro negocio. Por eso contamos con políticas y estrategias para garantizar la seguridad y mantener las operaciones de nuestras compañías en cualquier momento, situación o dispositivo. Trabajamos para la recuperación oportuna de nuestras operaciones y el cumplimiento de las obligaciones del mercado. Identificamos las fuentes internas y externas que suponen un riesgo para nuestra operación y, a través del uso de sistemas, políticas, procedimientos y controles adecuados, mitigamos su impacto.

Los sistemas que soportan nuestras operaciones están diseñados para garantizar un alto grado de seguridad y fiabilidad operativa, y tienen una capacidad adecuada y versátil. La gestión de la seguridad y la continuidad operativa es 100% controlada por el Grupo Matba Rofex.

La Política de Riesgo Operacional alcanza a los riesgos post trade y define los lineamientos de seguridad, considerando que cada área interna es la responsable de identificar, medir, mitigar, monitorear y comunicar sus riesgos inherentes. Así, cada área debe volcar los riesgos en una matriz y se le asignan probabilidad de ocurrencia e impacto. Los riesgos identificados, junto a los casos reales, se consolidan en un mapa de calor global de riesgo operacional.

Para asegurar la continuidad del negocio diseñamos el Plan Corporativo de Ciberseguridad y el Plan de Continuidad del Negocio, que incluyen pruebas de contingencia y el análisis de riesgos e inventario de los activos de TI.

Contamos con un Comité de Seguridad de la Información que valida que las acciones estén alineadas con los objetivos del negocio. El Comité se reúne periódicamente para evaluar la aparición de nuevas amenazas, adaptar las medidas de mitigación o definir medidas adicionales. También diseña y aprueba la estrategia y las acciones en relación con la capacidad de resiliencia cibernética, para garantizar el objetivo de disponibilidad de nuestras plataformas.

Por último, Matba Rofex, en el marco de la normativa de la CNV y en su carácter de emisora, debe brindar toda información que resulte relevante o que pudiera afectar el valor de sus acciones. Esta información debe ser publicada en forma inmediata y puesta en conocimiento del público inversor. Una vez que se informa queda disponible en la página web de la CNV para el público en general y, además, permite que el regulador pueda pedir mayor información sobre los hechos. Asimismo, la CNV puede solicitar alguna medida específica, como publicar esa información por otros medios.



## Plan de Continuidad del Negocio

Durante el período del reporte conformamos el Comité de Respuesta a Crisis para definir la estrategia, los procedimientos operativos y los planes de acción ante la ocurrencia de eventos que atenten contra la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información del Grupo.

En agosto de 2019 se conformó un equipo interdisciplinario para desarrollar el Plan de Continuidad del Negocio para el Grupo. Trabajamos en los aspectos técnicos y sus ambientes de contingencia, y en la confección de un protocolo de comunicación interáreas para los casos de fallas del ambiente productivo PTP (server y/o comunicaciones) que afecten el desarrollo del sistema de negociación electrónico.

El [Protocolo de Información ante fallas del ambiente productivo PTP](#) se aplica también para situaciones en donde, indirectamente, se vea afectada la operatoria, como en casos de volatilidad, inestabilidad y latencia de plataformas satélites. El procedimiento contempla los pasos a seguir ante distintos escenarios como fallas en software, hardware o en la conectividad. Además, en el período del reporte, diseñamos

el documento FAQs migración líneas Paso a Paso (PaP), con información de conectividad valiosa para contingencias, preguntas frecuentes y distintos escenarios para enviarle a los clientes PaP. Se realizó el contacto con cada uno de ellos y se relevó particularmente cada configuración.

Como parte de nuestro Plan de Continuidad del Negocio, además, realizamos pruebas de contingencia internas y externas para verificar tanto el circuito de protocolo de comunicación como el ambiente del Plan de Recuperación de Desastres (DRP, en sus siglas en inglés). Efectuamos dos pruebas completas del circuito de protocolo de información, la primera simulando la caída de DC lplan BUE y la segunda simulando la caída nodos; y dos pruebas de contingencias, una interna y otra externa con clientes, en la que participaron 27 entidades, de las cuales 20 pudieron conectarse de manera correcta. Sobre el resto encontramos oportunidades de mejora para fortalecer aún más el procedimiento. Para el próximo período estamos trabajando en impulsar la estrategia de las pruebas de contingencia para ampliar su alcance.

Por otro lado, estamos desarrollando el Protocolo de Información ante incidentes de seguridad, para contar con un procedimiento estandarizado de comunicación para los casos de incidentes de seguridad

que afecten los ambientes productivos. Será de aplicación para casos en donde indirectamente, se vea afectada la integridad, disponibilidad y confidencialidad de los activos de Información de la organización.

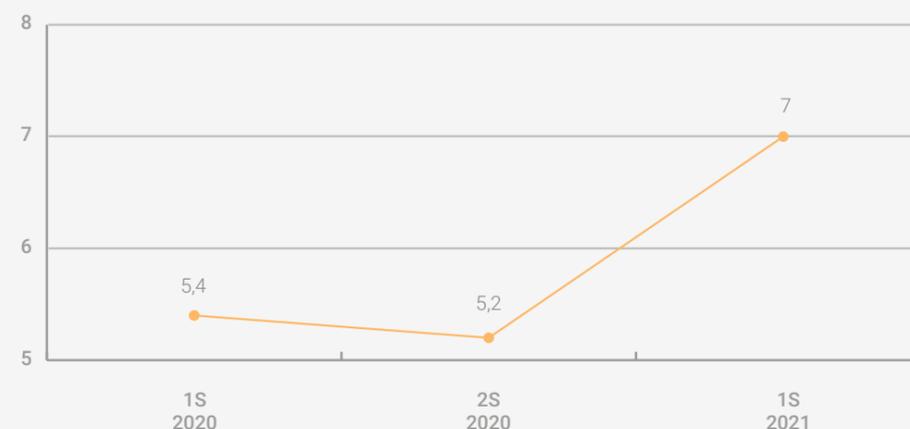
## Desempeño de nuestras plataformas

### Paradas técnicas

# 2

26/2/2021 y 13/5/2021

Porcentajes de operaciones hechas desde algoritmos



# Innovación para acelerar nuestro negocio

El sector financiero y el mercado de capitales enfrentan varios desafíos simultáneos como la creciente competencia de las *fintechs*; los nuevos usuarios que demandan servicios eficientes e instantáneos con una experiencia omnicanal; los nuevos empleados, que buscan organizaciones en las que puedan desplegar su propósito; y entornos altamente regulados que exigen el cumplimiento rápido de nuevas normas. Estos desafíos abren la puerta a nuevas oportunidades para las organizaciones dispuestas a transformarse.

Por eso, el crecimiento sustentable del ecosistema Matba Rofex se basa en la innovación de los productos y servicios financieros, y el uso de las tecnologías más avanzadas, seguras y confiables.

## La innovación y la creatividad impulsan nuestro crecimiento y liderazgo

Alcanzamos nuestro propósito utilizando modelos de innovación abierta. En este nuevo paradigma de innovación los proyectos pueden originarse tanto dentro como fuera de una organización, incorporarse tanto al principio como en fases intermedias del proceso de innovación y alcanzar el mercado a través de la misma compañía o de otras empresas. En Matba Rofex sabemos que este modelo de innovación nos permite ir más allá de nuestros límites y cooperar con organizaciones o profesionales externos. Por eso, promovemos el desarrollo de un ecosistema de trabajo que permita capturar el valor de la visión y el trabajo emprendedor y que pueda ser transferido a nuestros clientes en la forma de productos y servicios innovadores que mejoren la vida de las personas.

Para lograrlo es necesario *APIficar* las plataformas transaccionales del Grupo. Es decir, desarrollar los nexos necesarios para que distintas aplicaciones se conecten y puedan consumir la información del mercado y enviar instrucciones. De esta manera le brindamos a nuestros Agentes y otros proveedores independientes de software la libertad de desarrollar aplicaciones de alto valor agregado adaptadas a las necesidades de los clientes. Al conectar procesos que se ejecutan sin intervención humana, se reducen errores y costos, facilitando a los Agentes enfocarse en su negocio y no en aspectos operativos repetitivos que no aportan valor a su negocio.

## Cómo impulsamos la innovación

- Nos mantenemos a la vanguardia de las innovaciones.
- Escuchamos todas las nuevas ideas o formas de hacer las cosas, alentando una actitud de *intrapreneurship* en nuestros colaboradores.
- Fomentamos la libre elección de plataformas entre nuestros clientes. Estamos abiertos a homologar a todos los proveedores de plataformas, incluso a aquellos que se puedan considerar competidores.
- Ponemos siempre al cliente en el centro de la atención y la experiencia.
- Participamos en iniciativas relacionadas con la innovación en el mercado de capitales argentino.
- Generamos comunidades de intereses afines.

## Gestión de la innovación

Los dos Comités de Productos y Mercados (Agro y Financiero) y un Comité de Innovación y Tecnología, que reportan mensualmente al Directorio todas sus actividades, junto a varias gerencias del Grupo son los encargados de la gestión de este tema material. Durante el período del reporte se realizaron nueve reuniones del Comité de Innovación y Tecnología, nueve de Productos y Mercados Financieros y 12 de Productos y Mercados Agropecuarios.

Para continuar contribuyendo al desarrollo del sector *fintech* de la Argentina, a través de Primary, somos socios fundadores de la Cámara *Fintech* del país. También, participamos a través de tenencias accionarias en *startups* y proyectos vinculados con nuestros productos y ecosistema.

En el período del reporte logramos APIficar las funcionalidades de transferencia de saldos y de contratos a fijar, Trading, Post Trade, Risk, Identity Information y Reference Information. El 82,4% de las funcionalidades de nuestras plataformas tienen soporte a través de APIs, impulsando nuestra visión de paradigma de plataforma. Nuestro desafío es continuar disponibilizando las nuevas funcionalidades de nuestras plataformas a través de APIs, mejorando y simplificando su accesibilidad.

## Principales innovaciones

Lanzamos innovaciones de productos al mercado de capitales argentino de manera frecuente, para ofrecer nuevos instrumentos y servicios a las necesidades de los clientes actuales y potenciales.

Trabajamos en equipo con clientes que buscan desarrollar nuevos productos o mercados, como los futuros de tasa de interés y el registro de operaciones bilaterales. Durante el período del reporte, revisamos el proceso de homologación de soluciones de terceros, tanto para acceder vía DMA como para interactuar con la Cámara de Contraparte Central.

### Proyecto Fusión

Nuevo *matching engine* y *fix gateway* de baja latencia. En su desarrollo se investigaron arquitecturas y estrategias para construir sistemas de alto rendimiento, interactuando muy de cerca con el hardware. Esta nueva tecnología permitirá procesar más órdenes y más rápido, con una latencia menor a 1 milisegundo. Ya está integrado a la plataforma de negociación actual y en breve serán instalados en ambientes públicos (reMarkets). La instalación en producción se prevé para finales de 2021.

## PAF Digital Garantizado

Herramienta que ofrecemos a la cadena comercial agropecuaria basada en la garantía del 100% de la mercadería entregada. Esto se logra a través de la oferta de un valor negociable (PAF Digital) creado a partir de una operación a fijar precio que da derecho a su titular (tenedor del PAF Garantizado) a recibir los pagos de las fijaciones de los granos, contando con garantía de pago por Matba Rofex y fijación de precio a través de operaciones de futuros. Así, se posibilita tanto el registro y garantía de estas operaciones de compra/venta bilaterales de granos, así como su integración con el mercado de capitales.

El diseño y desarrollo de esta herramienta se inició en julio de 2020 e involucró reuniones con los distintos participantes de la cadena de granos. Fue impulsado por el equipo de trabajo de Matba Rofex que estudió la viabilidad de implementar certificados de depósito de granos. En noviembre de 2020, se logró la aprobación de la CNV y en diciembre se lanzó formalmente la operatoria.

Al principio las acciones comerciales se enfocaron en trigo por encontrarse en plena cosecha y porque la molinería fue el sector del mercado donde los relevamientos previos mostraron una mayor receptividad al uso de una herramienta garantizada.

De PAF Digital Garantizado

**77.100 tn**

De trigo

**73.100 tn**

De maíz

**4.000**

Vendedores

**11**

Compradores

**4**

ALyCs

**4**

## Índices Matba Rofex

Calculamos, publicamos y actualizamos los índices en Matba Rofex.

### ROFEX 20

Índice de retorno total, diseñado para medir el desempeño de una cartera integrada por las 20 acciones más líquidas de compañías locales listadas en los mercados de contado de la Argentina. En noviembre de 2020 el Comité Técnico Asesor del índice resolvió aplicar cambios en la metodología de cálculo. La primera consistió en modificar la frecuencia de rebalanceo de la cartera de trimestral a cuatrimestral, la segunda fue establecer la fecha de revisión cuatrimestral el día hábil previo al tercer viernes del último mes de cada cuatrimestre calendario y la última consistió en implementar la nueva cartera el primer día bursátil de cada cuatrimestre calendario.

### CCL Mtr

Indicador financiero que refleja las paridades cambiarias del peso argentino en relación al dólar estadounidense. Surge de la negociación de instrumentos de renta fija y renta variable con liquidación en pesos y en dólares con liquidación en cuentas radicadas en el exterior. Se calcula a partir de la consulta de cotizaciones de

acciones y bonos negociados en mercados regulados locales e internacionales y encuestas realizadas a ALyCs. Se publicó en Matba Rofex en febrero de 2020 y en octubre de ese año se presentó ante la CNV el pedido de aprobación de un futuro sobre el Índice CCL Matba Rofex.

### BTC Mtr

Indicador financiero que refleja el precio de mercado para una determinada cantidad de bitcoins. En el segundo semestre de 2020 un grupo de trabajo de Matba Rofex comenzó esta iniciativa junto a un consultor externo especializado en criptomonedas. Se realizó un mapeo del ecosistema crypto en Argentina para identificar a los distintos participantes, canales de negociación y volúmenes. Con estos resultados la gerencia de Investigación y Desarrollo diseñó una metodología para el cálculo del índice. Se publicó en la web institucional en abril de 2021 y, los usuarios que quieran integrar y exponer los datos del índice, pueden acceder a la documentación de la API a través del micrositio específico del indicador.

## Contrato de Futuros y Opciones sobre Yuan Renminbi

Lanzamos esta innovación en octubre de 2020, cuyo subyacente es la divisa Yuan-China Off Shore CNH. Su desarrollo responde a la necesidad del público inversor de contar con herramientas para diversificar sus ahorros en esa divisa debido a su auge mundial.

### MiPortafolio

Aplicación que le permite a los inversores finales consultar de forma online su portafolio de tenencias registradas en Argentina Clearing y las operaciones realizadas en Matba Rofex, promoviendo un mercado más transparente.

En junio de 2021 los accesos a la plataforma fueron publicados en las páginas web y redes sociales de Matba Rofex y ACyRSA. La aplicación se puede descargar desde las tiendas oficiales de Google y Apple, y acceder desde la [versión web](#). En esta primera etapa se puede visualizar el stock y portafolio vigente a la fecha de consulta, y las operaciones y movimientos realizados en los últimos 30 días. Se avanzará en la separación de la operatoria de billeteras para mejorar la performance y permitir ampliar el rango a un mayor período

## PagOk!

Con el objetivo de proveer servicios de pago corporativos, inscribimos nuestra propia solución PSP (Proveedor de Servicios de Pago), denominada PagOk! en el Banco Central de la República Argentina.

## MuvinApp

Una plataforma digital de logística de la Bolsa de Comercio de Rosario que realiza la administración y seguimiento de los cupos. La conexión a este sistema permite obtener datos de aplicación de descargas mejorando aspectos financieros del negocio. Es un agregado de servicios de entrega que, al final del ejercicio del reporte, tenía definido su MVP y su modelo de negocio. *muvinapp.com*

## Primary Information

Conjunto de servicios pensados para automatizar la carga y gestión de datos relacionados con comitentes e instrumentos. Destinado a ALyC, Agente de Negociación, Bancos, Aseguradoras, Mercados de futuros, de valores, y proveedores de software de back office, trading, gestión de riesgos y portales de inversión.

Primary Identity Information concentra los datos relacionados con personas físicas o jurídicas agilizando procesos de *Onboarding* digital y tareas relacionadas con el análisis impositivo. Primary Reference Information concentra los datos relacionados con instrumentos del mercado de capitales facilitando la carga y parametrización en sistemas de *trading* y *backoffice*.

Al cierre del ejercicio del reporte se publicó su nueva interfaz de administración, se está avanzando en un Procedimiento de Administración y se están realizando *demos* y alta de usuarios de Sistemas ESCO.

*i.primary.com.ar*

*id.primary.com.ar*

*rd.primary.com.ar*

## Mercado de FCI Matba Rofex

En 2020, el Mercado de Fondo Comunes de Inversión (MFCI) de Matba Rofex implementó una nueva interfaz de ingreso de órdenes en AP5/API BO que permite elegir la finalidad de acreditación de Cuotas Partes (CP) en el caso de las suscripciones y la cuenta de acreditación de dinero en el caso de los rescates. Otra funcionalidad habilitada es la posibilidad de que un comitente pueda transferir CP a un Agente Colocador y Distribuidor Integral (ACDI) adherido al Mercado FCI, siempre que el comitente tenga una cuenta abierta en dicho ACDI.

En octubre de 2020 el Mercado FCI llegó por primera vez al acceso directo al mercado (DMA, por sus siglas en inglés) a través de una aplicación móvil marca blanca llamada B.Trader, desarrollada por Poincenot, con el aporte tecnológico y de capital de Matba Rofex. Esta plataforma está integrada al sistema de Back Office del ACDI y actúa como *front* de entrada de órdenes que llegan directamente a los comitentes.

Órdenes liquidadas en el MFCI en 2020

10.330

Órdenes liquidadas en el MFCI en el S1 de 2021

9.399

De crecimiento vs periodo anterior

330%

ACDIs dados de alta en 2020

19

ACDIs dados de alta el S1 de 2021

6

Sociedades operativas en 2020

4

Sociedades operativas en 2021

9



# 05 Equipo

# Crece con el talento

Para poder desplegar nuestro propósito sabemos que necesitamos contar con un equipo de personas altamente calificadas que tengan la ambición de desarrollar su carrera y especializarse dentro de la compañía. Es por eso que el proceso de atracción y fidelización del talento tiene un rol fundamental para alcanzar los objetivos de nuestro negocio.

El mercado laboral local presenta desafíos competitivos que requieren de la adaptación constante de nuestras políticas y estrategias de gestión del capital humano, para lograr el compromiso, la permanencia y mantener motivados a los equipos de Matba Rofex.

**Potenciamos el crecimiento de las personas para que puedan realizar su propósito en nuestra organización.**

El equipo de Capital Humano trabaja con la misión de potenciar el crecimiento de las personas dentro de la organización e impulsar y promover el logro tanto del propósito personal como el del Grupo. En su gestión, el equipo pone foco en conocer las inquietudes y deseos de las personas, estando atentos a poder responder a necesidades y expectativas.

Este tema es particularmente estratégico para las empresas de IT del Grupo ya que compiten en un mercado laboral altamente dinámico, con una demanda de talento sustancialmente superior a la oferta, lo que se refleja en mayores niveles de rotación. Por eso, el equipo de Capital Humano pone atención permanente en la adecuación y actualización de las prácticas y políticas corporativas.

Los principales indicadores de gestión son el tiempo de permanencia de las personas en la empresa, el porcentaje de rotación y el incremento anual y sostenido de la nómina.

Los resultados reflejan un crecimiento de un 8%, demostrando el fortalecimiento del equipo de personas comprometidas, ágiles y en constante aprendizaje que forman Matba Rofex. Y, en materia de rotación, logramos que nuestros índices de rotación sean menores a los de la industria de empresas IT, el mayor desafío.



Índice de rotación

**14,56%**

Matba Rofex

Índice de rotación

**23,76%**

empresas IT

# Un equipo que apuesta al futuro

Nuestro equipo creció un 8% en comparación al período anterior, demostrando el compromiso de Matba Rofex con la creación de puestos de trabajo en la región.

Colaboradores

**251**

Contratos permanentes

**100%**

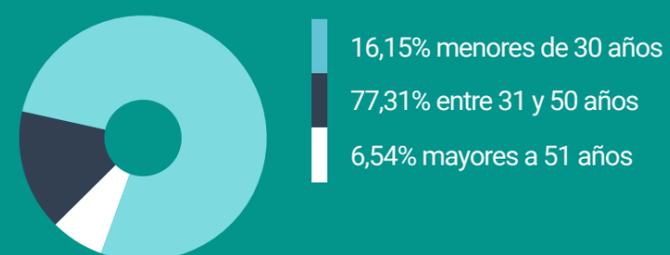
## Distribución por género



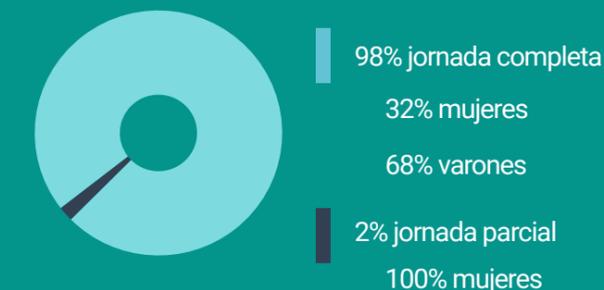
## Distribución por región



## Distribución por edad



## Distribución por tipo de jornada



# Junto a las personas frente a la emergencia sanitaria

El inicio de la pandemia nos desafió a adecuar el modo de trabajo a un formato 100% remoto. Desde el punto de vista sanitario, trabajamos junto con el equipo de Higiene y Seguridad desarrollando un protocolo con lineamientos técnicos y operativos sobre las medidas de prevención y control de los contagios, buscando minimizar su transmisión entre las personas. Nos adecuamos a las recomendaciones de las autoridades sanitarias y los organismos competentes, como la Resolución 29-2020 emitida por la Superintendencia de Riesgos de Trabajo (SRT) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y la disposición N° 5/2020 emitida por la Gerencia General de la SRT.

Adicionalmente, para acompañar el período de adaptación de las personas a trabajar desde sus casas, se hizo un relevamiento para poder diagnosticar qué recursos podríamos ofrecerles y acercarlos para optimizar sus espacios de trabajo.

Generamos además consultas con los líderes de los equipos a los fines de conocer las percepciones sobre la experiencia de trabajo remoto de sus equipos y las necesidades que pudieran tener para poder atenderlas. Trabajamos en acompañarlos y apoyarlos en el nuevo formato de trabajo, ofreciendo espacios de charlas y talleres enfocados en la contención emocional y técnicas de gestión en contextos complejos y de aislamiento.

Por último, para mantener conectados a los equipos con el negocio y responder al interés de las personas en comprender el impacto de la pandemia en los planes estratégicos y en la compañía, creamos un espacio denominado Charla 360°. En este espacio de conversación e intercambios entre todos los niveles de organización, se compartió con los equipos información sobre los proyectos y novedades de todo el Grupo, información de contexto y prioridades estratégicas, y se focalizó en atender y contener cualquier inquietud o preocupación frente a la situación extraordinaria que estábamos atravesando. El CEO y miembros de todo el Comité Ejecutivo se pusieron a disposición para atender y desarrollar la información. Se realizaron tres encuentros en este período.

Diseñamos la iniciativa Charla 360°, un espacio de encuentro virtual para seguir conectando a nuestros equipos con el negocio.



# Selección y onboarding de talentos

En un contexto desafiante para la cultura corporativa, profundizamos y adecuamos los procesos de selección, ingreso y onboarding de las personas a la organización, acompañando el crecimiento de nuestros equipos.

Nuestros procesos de selección son realizados por analistas que se especializan en cubrir las vacantes en nuestros equipos, tanto para ampliaciones como para reemplazos. Para realizar una selección efectiva, relevamos junto con el equipo los requerimientos del perfil buscado. En el proceso de búsqueda se utilizan diferentes técnicas, como la contratación de consultoras especializadas en perfiles específicos; el headhunting; se contemplan referidos y se analizan las bases de datos internas.

Una vez que se confirma el ingreso se inician los procesos de alta de la persona empleada. En esta instancia buscamos brindarles todas las herramientas necesarias para que pueda desempeñar sus funciones; desde recursos materiales, ingresos a los sistemas necesarios, y asignar y preparar el lugar de trabajo. Durante la etapa de trabajo remoto, adaptamos este proceso enviando a las personas todo lo necesario para tener un espacio de trabajo adecuado para el trabajo remoto (por ejemplo: notebook, silla ergonómica, etc).

**Desde el primer día, alentamos a las personas que trabajan en Matba Rofex a alcanzar los niveles más altos de productividad en el menor tiempo desde su incorporación.**

En el primer día de la persona en la empresa le enviamos un desayuno de bienvenida a la casa y, a continuación, le presentamos a través del sitio de comunicación interna nuestra propuesta de valor.

Nuestro proceso de onboarding se enfoca en acompañar a las personas que ingresan para que conozcan y vivencien nuestra cultura de trabajo, facilitando su adaptación. Para eso, compartimos la historia del Grupo, la información sobre las empresas que lo forman, los distintos equipos de trabajo. También, compartimos los beneficios que les ofrecemos.

En el primer mes de la persona en el Grupo, la invitamos a participar de una semana de inducciones corporativas, que incluyen:

## **Inducción de procesos y calidad**

Charla sobre la Gestión de Calidad en nuestro Grupo y el rol que asumimos siendo parte del Sistema de Gestión.

## **Inducción sobre visión tecnológica**

Conocimientos sobre las plataformas base de Matba Rofex, la oferta tecnológica de Primary y Esco, y el ecosistema que creamos para desarrollar el Mercado de Capitales local y de la región.

## **Inducción al Mercado de Capitales**

El equipo de Investigación y Desarrollo de Mercado brinda un panorama global sobre el Mercado y sus particularidades.

## **Inducción de Seguridad Informática**

Capacitación sobre la importancia de la información confidencial, los riesgos a los que estamos expuestos y las formas de prevenirlos.

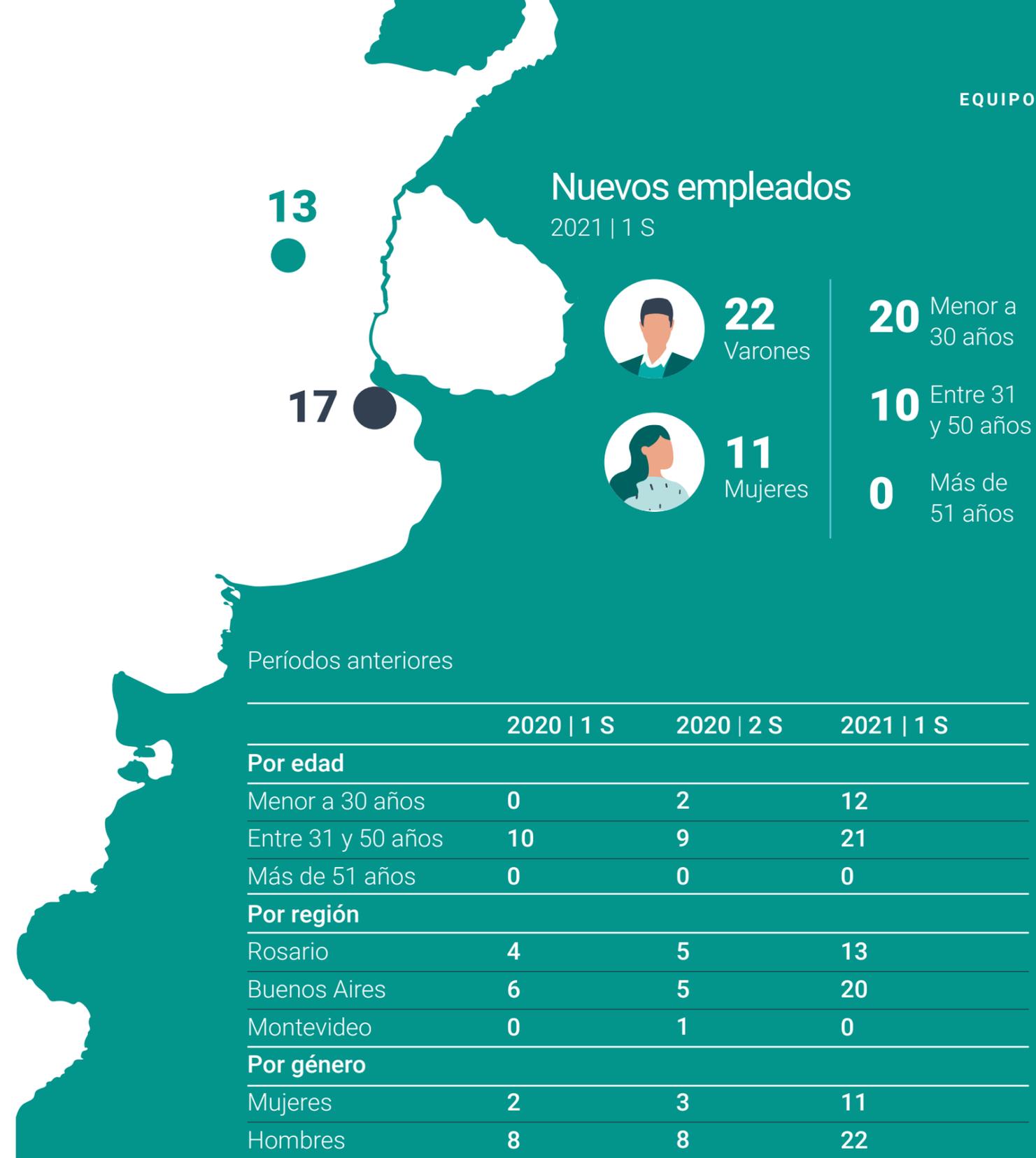
## **Zoom de bienvenida con CEOs**

Diego Fernández, Gerente General de Matba Rofex y Sebastián Ferro, Gerente General de Primary y Sistemas Esco, comparten un espacio para conversar sobre las prioridades estratégicas del Grupo.

Durante los primeros tres meses desde el ingreso, todas las personas tienen un seguimiento minucioso por parte del equipo de Capital Humano, para acompañar su adaptación e integración a la compañía y a su puesto de trabajo, evaluar sus expectativas y promover sus relaciones interpersonales. Este seguimiento también es realizado por el líder a cargo, para asegurar que puedan alinear sus expectativas y establecer un plan de trabajo en conjunto para los meses siguientes.

## Tasa de rotación

	2019 2 S	2020 1 S	2020 2 S	2021 1 S
<b>Por edad</b>				
Menor a 30 años	0,85	0	0,09	0,23
Entre 30 y 50 años	2,14	0,06	0,04	0,09
Mayor a 50 años	0,42	0	0	0
<b>Por región</b>				
Rosario	2,14	0,04	0,05	0,13
Buenos Aires	1,28	0,04	0,03	0,11
Montevideo	-	0	1	0
<b>Por género</b>				
Mujeres	0,42	0,02	0,04	0,12
Hombres	3	0,05	0,04	0,11



# Nuestra propuesta de beneficios

Nuestra política de beneficios apunta a incentivar el crecimiento individual como el profesional, con un impacto directo en la remuneración, y se ofrece por igual a todas las personas que trabajan en relación de dependencia para las empresas del Grupo Matba Rofex.

Además, realizamos análisis salariales de mercado para asegurar la competitividad y equidad tanto externa como interna, e intervenimos sobre situaciones de contexto económico al realizar ajustes por inflación. En el período de pandemia, se adaptaron los beneficios para poder asegurar la continuidad y el alcance a todas las personas. Se implementaron las clases de inglés remotas, clases de gimnasia virtual, refrigerios en tarjetas virtuales, etc.

- Cobertura médica privada para todo el grupo familiar.
- Seguro de vida adicional al legal.
- Clases de idioma.
- Préstamos para estudios superiores.
- Refrigerios.
- Día de cumpleaños libre.
- Vacaciones flexibles, pudiendo gozar de los días de manera fraccionada.
- Gimnasio.
- Vale para compra de indumentaria.
- Presentes por obtención de título universitario, nacimiento y casamiento.
- Licencia por matrimonio extendida.
- Licencias parentales extendidas, ampliando la cantidad de días otorgados a una semana.

## Permiso parental

	2019	2020	2020	2021
	2 S	1 S	2 S	1 S
<b>Empleados que tomaron la licencia parental</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
Mujeres	1	0	0	1
Hombres	4	5	5	1
<b>Empleados que retomaron post licencia parental</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
Mujeres	0	0	0	1
Hombres	4	5	5	1
<b>Empleados que han regresado al trabajo después del permiso parental y que seguían siendo empleados 12 meses después de regresar al trabajo</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>2</b>
Mujeres	2	0	0	1
Hombres	0	5	5	1

Empleados con derecho a la licencia parental

# 100%

Mujeres y Hombres

Tasas de regreso al trabajo y de retención de empleados

# 100%

Mujeres y Hombres

# Desarrollo del talento

Nuestro Plan Anual de Capacitación alcanza a todas las personas que trabajan en Matba Rofex y tiene dos enfoques complementarios. Por un lado, la adquisición de conocimientos técnicos específicos; y por el otro, el desarrollo de competencias actitudinales, bajo el formato de procesos individuales así como en actividades en equipo.

Todas las necesidades de capacitación responden a objetivos específicos validados por el Gerente o Responsable de la persona involucrada. Al término de cada proceso de formación realizamos una evaluación para medir su eficacia con respecto a los objetivos planteados. La identificación de necesidades de capacitación puede surgir desde cualquier integrante del equipo de manera proactiva, de su Gerente o Responsable o bien ofrecida desde Capital Humano.

Las capacitaciones se realizan en formato presencial, remoto o en diferentes instituciones educativas on demand. De acuerdo a la temática, son brindadas por personas de la organización o por proveedores externos. A partir de la pandemia, todos los procesos de capacitación y desarrollo se adecuaron al formato remoto, permitiendo darle continuidad a la formación de los colaboradores.

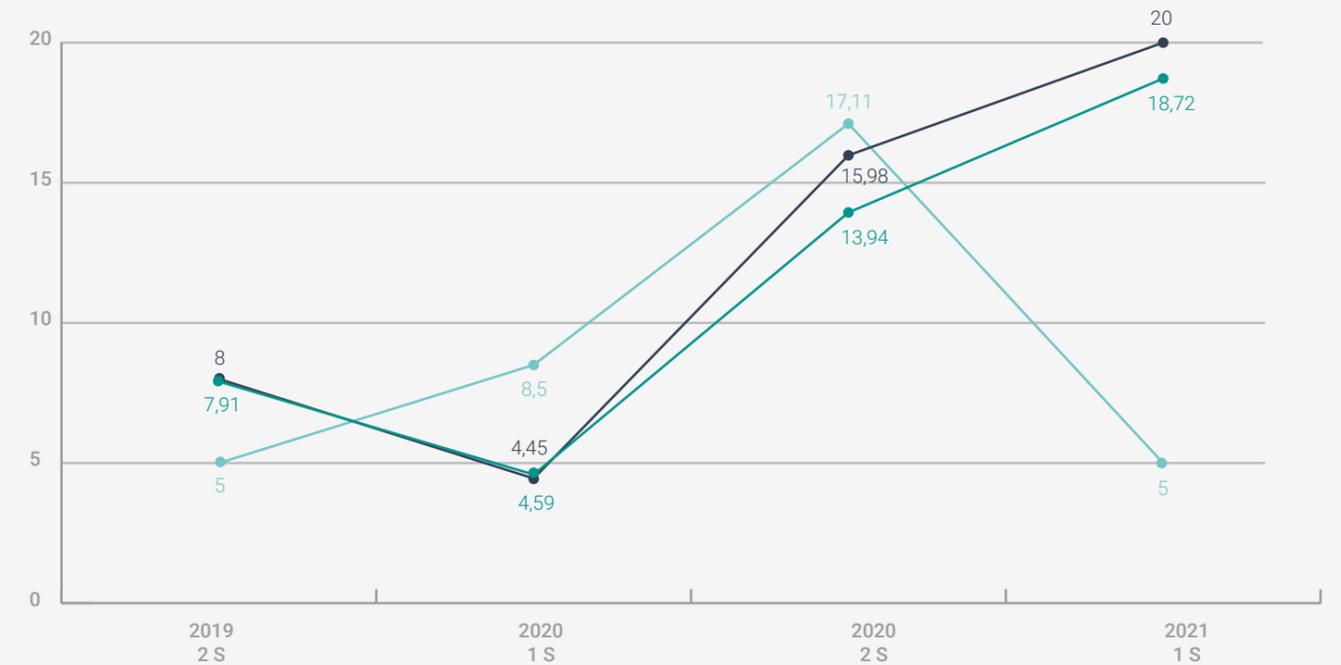
**Brindamos 53 cursos, completando 563 horas de capacitación y alcanzando a 119 personas, con una inversión de más de \$25 millones.**

Complementariamente, como parte de nuestra política de beneficios, ofrecemos ayuda económica para realizar estudios superiores relacionados a los puestos o para acompañar el desarrollo de carrera de la persona dentro del Grupo. Para acceder a este beneficio el estudio superior deberá tener una relación directa con el negocio y/o con el puesto del empleado, además de un objetivo definido junto al Gerente o Responsable de aplicación de los conocimientos aprendidos.

Durante el período del reporte se continuó evaluando el desempeño de las personas que trabajan en Matba Rofex a través de la herramienta Dialogic Individual Plan (DIP), que persigue el objetivo de fomentar el desarrollo de las personas, estimular su entusiasmo y el compromiso con la organización; y contribuir a la mejora de las relaciones interpersonales, facilitando la comunicación efectiva entre líderes y colaboradores.

**100% de las personas que trabajan en Matba Rofex recibieron evaluación de desempeño<sup>1</sup>**

## Media de horas de formación



Por categoría de empleado	2019   2 S	2020   1 S	2020   2 S	2021   1 S
Analistas	5,48	4,67	11,68	15,18
Responsables	14,47	3,75	19,75	27,67
Gerentes	11,5	7,67	13	16

<sup>1</sup> Dentro de la política de gestión de desempeño, reciben evaluación de desempeño las personas con una antigüedad superior a 6 meses en la compañía. Por eso, durante el periodo del reporte, 165 personas participaron del proceso.



# 06 Comunidad

# Descubrimos el futuro

Contribuir al desarrollo económico y social de las regiones en las que trabajamos está en el centro de nuestro propósito y es uno de los principales impactos positivos que crea nuestro negocio.

Con su funcionamiento, los mercados de futuros permiten a los agentes económicos, incluso a aquellos que no participan de las operaciones, conocer el verdadero valor de productos físicos o financieros y reducir el riesgo del precio asociado. Así, se transforman en descubridores de precios de referencia sobre el valor futuro de activos para toda la economía. Esta referencia facilita a las empresas, las personas e incluso las autoridades monetarias un proceso de toma de decisión responsable.

Nuestro servicio posibilita una mejor planificación de negocios y una disminución de los niveles de incertidumbre sobre las condiciones de negocios futuras, impactando positivamente en las condiciones socioeconómicas de los distintos agentes de la economía regional. A través

del descubrimiento de precios en Matba Rofex potenciamos actividades como la siembra, la compra de materias primas productivas o la importación de bienes.

**Motorizamos el desarrollo económico brindando herramientas de previsibilidad y reducción de riesgos a la producción de bienes y servicios, facilitando un uso más eficiente de los recursos, la expansión del crédito y el crecimiento.**

## Políticas para impulsar el desarrollo

Contamos con un conjunto de políticas que impulsan nuestros compromisos con el desarrollo socioeconómico de la región.

### Política de difusión de información de mercado

Difundimos nuestra *market data* de manera gratuita y en tiempo real a través de la mayor cantidad de canales posibles.

### Política de provisión de liquidez

Cada producto que se lanza al mercado cuenta con un proveedor de liquidez asignado para facilitar la concreción de transacciones por parte de los clientes y, así, descubrir precios de manera diaria.

### Política de acceso

Trabajamos para que nuestros productos sean accesibles para la mayor cantidad de personas, tanto desde el diseño como desde la disponibilidad de la tecnología.

## Política de riesgos

El riesgo operacional, legal, de mercado, de liquidez, de contraparte y corporativo son el foco de nuestra gestión de riesgo ya que aseguran el cumplimiento de las operaciones, dando seguridad y confianza al mercado, atrayendo inversores y promoviendo el desarrollo 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 capacitación

Contamos con una Fundación con el objeto de educar en temas financieros a agentes y públicos particulares, para que puedan beneficiarse, como usuarios directos o no, del uso de nuestras herramientas e instrumentos.

## Nuestros compromisos para impulsar el impacto

- Poner a disposición de clientes herramientas que permitan la cobertura de nuevos riesgos.
- Proteger y mejorar el mecanismo de descubrimiento de precios.
- Asegurar 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.
- Poner al cliente en el centro de la experiencia y validar nuestras iniciativas de nuevos productos y servicios con ellos.
- Velar por la simplificación, tanto en el diseño del producto, en nuestros procesos y en nuestra oferta de tecnología.
- Disponer de una guía de negociación para cada uno de nuestros productos y servicios.

## Digitalizamos el descubrimiento ordenado de precios

Nuestra plataforma de negociación electrónica, desarrollada por la empresa de tecnología del Grupo, Primary, consiste en un libro de órdenes central en el que se ingresan, ordenan y coinciden con las ofertas ingresadas por los usuarios, de acuerdo a la prioridad precio-tiempo.

Una vez ingresadas, 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 un contrato, instrumento, mercadería o valor negociable en un momento dado. Cuando ingresa una oferta de compra o venta y coincide con las del mejor par, la plataforma las calza y genera una transacción.

Según estudios de la Federación Iberoamericana de Bolsas, este algoritmo es uno de los más utilizados por las bolsas y mercados del mundo.

Asegura que todas las ofertas sean tratadas de manera uniforme independientemente de quién las haya ingresado, su

tamaño o cualquier otra consideración, promoviendo calces de ofertas justas, transparentes y ordenadas. La plataforma también cuenta con otras modalidades de ejecución alternativa como *Block Trading* y Pedidos de Cotización y Subastas que impactan en la gestión del proceso de formación de precios del mercado.

Nuestra Gerencia de Operaciones asegura la transparencia de las transacciones, con foco en el proceso de negociación electrónica. Dentro de la Gerencia, existe una Mesa de Operaciones y un área de Supervisión de Mercados que son responsables de atender a los operadores en línea; dar soporte a usuarios de la plataforma de negociación; supervisar la disponibilidad de productos para la negociación; controlar y monitorear las operaciones.

Asimismo, dan seguimiento y control al servicio provisto por los proveedores de liquidez; evaluando nuevos proveedores, requerimientos y beneficios; y generando reportes de pago.

En Uruguay, además de contar con la operatoria estandarizada de futuros y opciones, nuestra subsidiaria UFEX provee un mercado de operaciones de moneda spot para casas de cambio y empresas de servicios financieros.

## Herramientas para impulsar el crecimiento

Nuestra contribución al desarrollo socioeconómico regional ocurre también de manera complementaria a la esencia de nuestro negocio. Lo impulsamos mediante el desarrollo de herramientas que potencian los impactos positivos de los productos y servicios que ofrecemos.

Participamos en la intermediación de procesos de entrega de los contratos de futuros que se liquidan por entrega física del producto, contra el pago del precio convenido. En este proceso garantizamos a las partes la variación de precios hasta el momento efectivo de la entrega. Otra [herramienta complementaria](#) que ofrecemos a la cadena comercial agropecuaria es la garantía por el total de la mercadería entregada. Lo logramos a través de la oferta de un valor negociable creado a partir de una operación a fijar precio que da derecho a su titular a recibir los pagos de las fijaciones de los granos, con garantía de pago por Matba Rofex y fijación de precio a través de operaciones de futuros. Así, se posibilita el registro y garantía de estas operaciones de compra y venta bilaterales de granos, y su integración con el mercado de capitales.

Como infraestructura de mercado financiero, el Grupo también ofrece mecanismos y soluciones a distintos participantes del sistema para ampliar el mercado de capitales y facilitar el acceso a nuevas personas. El Mercado de Fondos Comunes de Inversión (MFCI) es un nodo operativo que simplifica y potencia la distribución de fondos comunes de inversión al permitir a los distribuidores y administradores de fondos ofrecer una gran variedad de productos a diversos participantes.

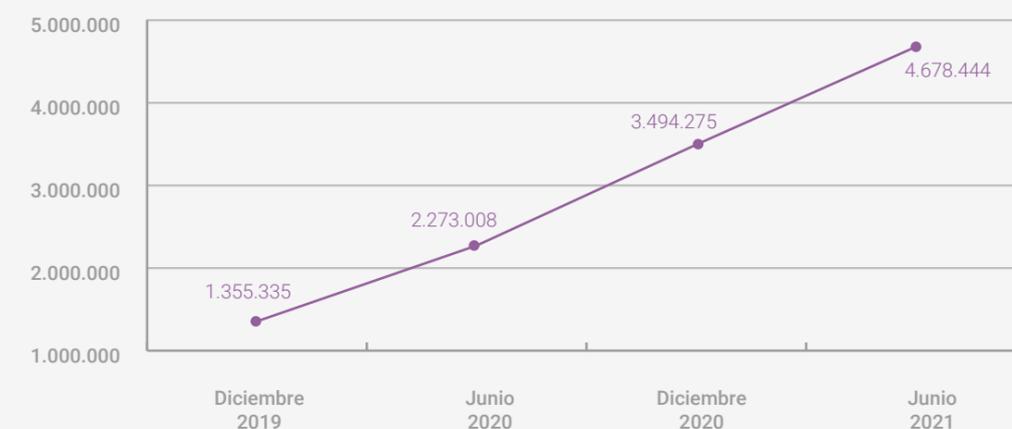
Por otra parte, tenemos acuerdos con plataformas de negociación de facturas de crédito electrónicas, a las que les ofrecemos el servicio de pago contra entrega y registro de operaciones. Así, contribuimos a aumentar el financiamiento a PyMEs, al incrementar el universo de inversores, y facilitamos la interoperabilidad entre el sistema financiero tradicional y las nuevas plataformas de descuento de estos instrumentos financieros.

Con nuestro servicio de registro de tenencia de cuotapartes de fondos comunes de inversión de los usuarios de billeteras digitales, también contribuimos a dinamizar al sector fintech y al mercado de capitales. Este registro surge a partir de un requisito regulatorio para identificar a los beneficiarios finales de los fondos, brindando máxima transparencia al regulador y a los clientes finales.

Por último, desde nuestras empresas de tecnología proveemos plataformas para un amplio grupo de actores regulados y no regulados como sistemas de administración para Agentes de Liquidación y Compensación y Sociedades Gerentes de Fondos Comunes de Inversión, así como plataformas de operación bajo la modalidad de acceso directo al mercado y medición de riesgo pre y post trade.

### Cuentas comitentes abiertas por billeteras de pago

Para registrar tenencia de cuotapartes de Fondos Comunes de Inversión



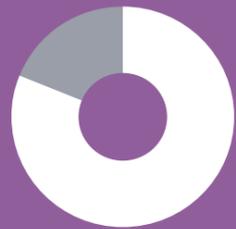
EL IMPACTO DE NUESTRAS OPERACIONES POR INDUSTRIAS

# Mercado agropecuario

El descubrimiento ordenado de precios de Matba Rofex tiene una importante influencia en el mercado agropecuario, uno de los más dinámicos de la economía argentina. En la campaña 2020/2021 se produjeron en Argentina 130 millones de toneladas de soja, maíz y trigo. En el año 2021, generaron más de USD 36.600 millones y representaron un 47% de las exportaciones totales del país\*.

Granos operados en MtR

**87,4**  
millones de toneladas



- 82% futuros | 71,6 millones de toneladas
- 18% opciones | 15,7 millones de toneladas

Volumen operado en futuros agrícolas

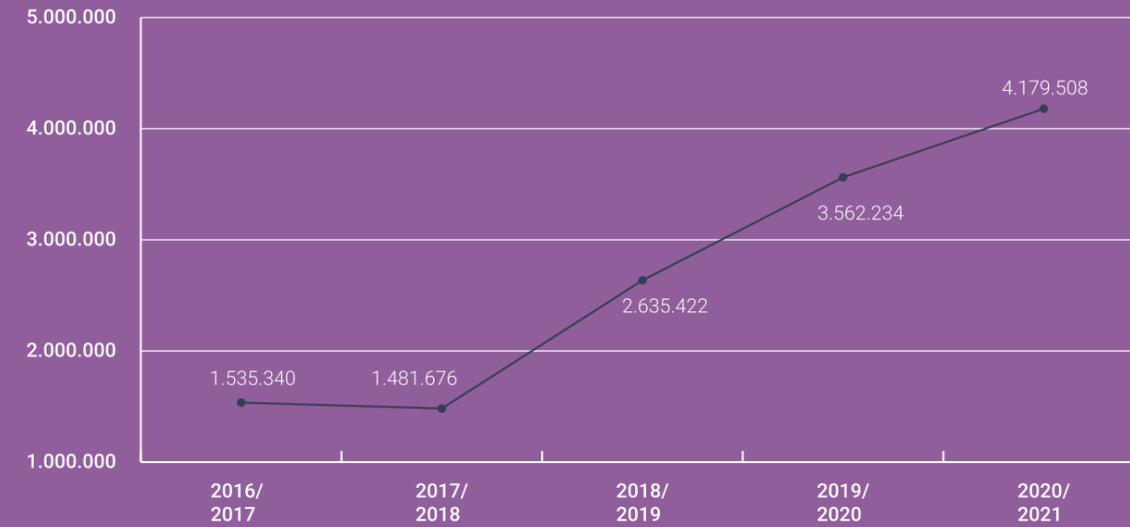
**42%**  
sobre el total de la cosecha

Interés abierto

**5,9**  
millones de toneladas promedio por día  
Enero 2020 - junio 2021

## Tonelaje entregado a través de Matba Rofex

Tonelaje entregado por año ejercicio (Hasta 30/06/2021 inclusive)



## Tonelaje entregado a través de Matba Rofex por tipo de cultivo

Durante el primer semestre de cada año



\*Fuentes: INDEC y Dirección información y estudios económicos de la Bolsa de Comercio de Rosario.

EL IMPACTO DE NUESTRAS OPERACIONES POR INDUSTRIAS

# Segmento financiero

Durante el período se registraron 168,2 millones de contratos de futuros y opciones sobre productos financieros, lo que representó una disminución del 45,5% en relación al período anterior. Dicha disminución tuvo su origen principalmente en el nuevo escenario macroeconómico que generó una ralentización del crecimiento del mercado de capitales local.

A partir de la incorporación de los futuros de YPF y Pampa Energía en septiembre de 2020, el nivel de operatoria de futuros sobre acciones individuales triplicó el volumen del ejercicio previo, aunque con escaso impacto en el volumen global.

Contratos de futuros y opciones

**168,3**  
millones productos financieros

Interés abierto promedio diario

**3,317**  
millones

Enero 2020 - junio 2021



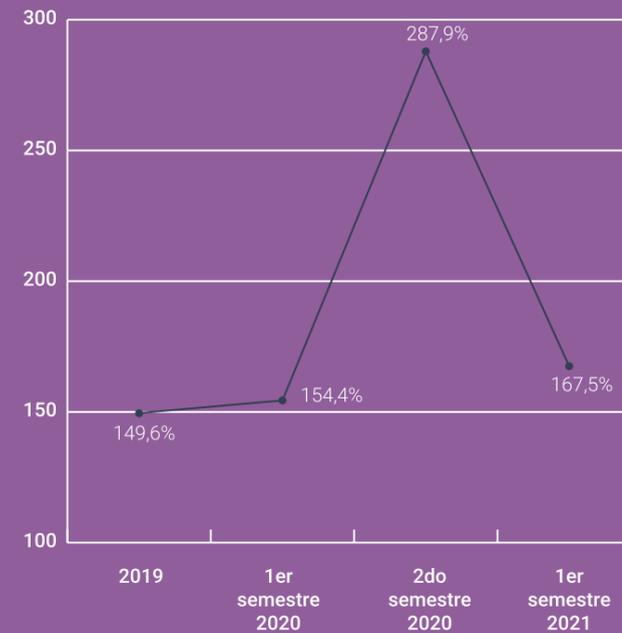
Agentes con membresía MTR

**247**

Ratio sobre Agentes aprobados por CNV

**68%**

Evolución de la operatoria de futuros de dólar en relación al mercado de cambio (MULC\*)



\*Mercado Único y Libre de Cambios

Evolución de la operatoria de interés abierto de nuestros productos



Evolución de la operatoria de futuros ROFEX20 y GGAL sobre mercados spot\*



Ratio operatoria futuros ROFEX20

Ratio operatoria futuros GGAL

\*Mercados donde se operan los productos o commodities sobre los cuales nosotros generamos futuros.

	2019	1S 2020	2S 2020	1S 2021
Acciones	64,4%	54,8%	56,1%	53,1%
RFX20	134,8%	190,2%	54,2%	67,3%
Bonos	46,5%	42,5%	73,1%	0,0%
Energía	72,7%	59,8%	9,3%	14%
Metales	22,1%	17,7%	9,2%	20,4%
Monedas	28,5%	18,0%	12,2%	13,7%
Maíz	3,6%	3,1%	3,6%	3,9%
Soja	4,2%	4,2%	5,1%	4,5%
Trigo	4%	3,9%	4,2%	3,2%

# Por más personas en el mercado de capitales

Queremos impulsar el acceso al mercado de capitales a cada vez más personas y sabemos que difundir y educar en finanzas es el camino para lograrlo. Los instrumentos que operamos en Matba Rofex, tanto futuros como opciones, son más sofisticados que aquellos que se operan en los mercados de contado. Por ello, creemos que es fundamental invertir en la formación y profesionalización de las personas para que puedan capitalizar y sacar provecho de estas herramientas financieras.

Ofrecemos cursos, charlas, programas y talleres enfocados a distintos destinatarios, como los agentes, comitentes, participantes del sector agrícola y financiero y público en general.

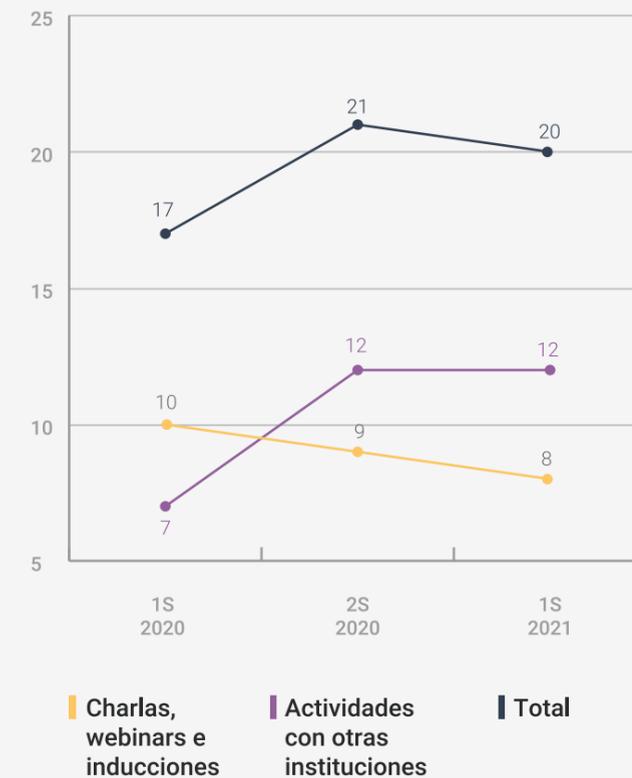
Evaluamos y analizamos la opinión de los participantes de nuestros cursos y programas para detectar oportunidades de mejora y volcarlas a nuestra oferta. En este período advertimos que, con las encuestas virtuales, se consiguen menores respuestas que en la presencialidad. Por eso, implementamos encuestas puntuales para evaluar la opinión en relación a nuevas capacitaciones. Indagamos sobre los beneficios concretos del curso tomado, qué piensan que ha faltado en el dictado de la capacitación y cómo podemos mejorar para que la experiencia de aprendizaje sea superior. Por último, consultamos si nos recomendarían y por qué, y finalmente sobre qué temáticas les gustaría profundizar. Del análisis de estas evaluaciones concluimos que la gran mayoría de los participantes nos recomendaría por el nivel de los contenidos, la calidad de los instructores y la accesibilidad de los costos.

Impulsamos la inclusión financiera para que cada vez más personas y organizaciones puedan beneficiarse con las herramientas del mercado de capitales.

## Asistentes a capacitaciones gratuitas

**6227**

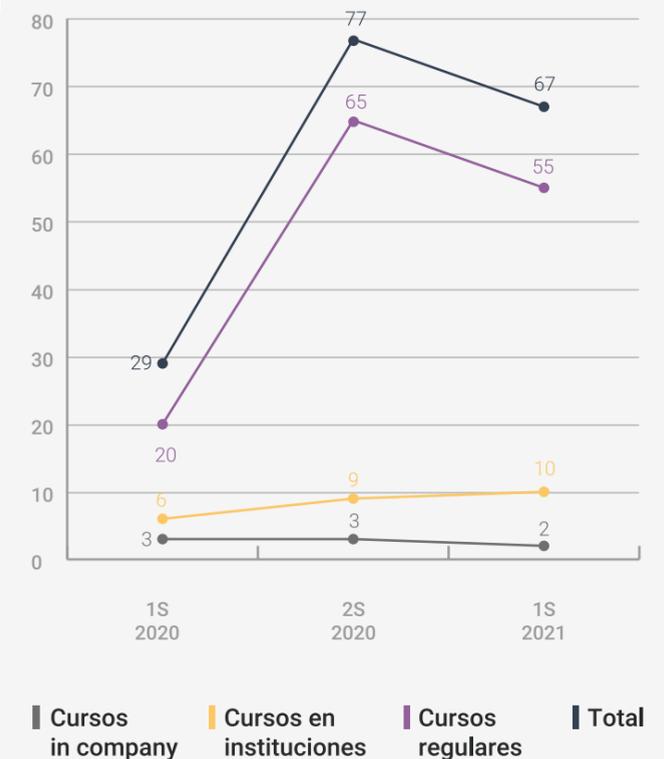
### Capacitaciones gratuitas



## Asistentes a capacitaciones pagas

**3088**

### Capacitaciones pagas



## Nuestra propuesta de inclusión y educación financiera



En febrero de 2020, Matba Rofex School (MtR School) se consolidó como la unión de la ROFEX Trading School y el área de capacitación de la Fundación MATba. Esta combinación potenció el alcance de la organización en toda la Argentina, multiplicando nuestra llegada a diferentes públicos objetivo.

Con una fuerte presencia en el interior del país, la Fundación MATba tenía foco en acercar instrumentos financieros a todas las personas y organizaciones que participan de la cadena agroindustrial, como así también en varias universidades de la Argentina. Por su parte, ROFEX Trading School se consolidó en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires en las temáticas que hacen a los mercados de capitales.

En marzo de 2020, a partir de la emergencia sanitaria producto del COVID-19, adaptamos las capacitaciones de la MtR School a la modalidad virtual de manera exclusiva. Este nuevo formato aceleró el proyecto de desarrollo de una plataforma de *e-learning* que logramos concretar en el mes de julio. Este nuevo servicio permite a los usuarios realizar inscripciones, pagar, tomar cursos a demanda y obtener certificados de forma automática. Así, impulsamos nuestro propósito de alcanzar a personas de todo el país y la región con contenidos de calidad, dictados por expertos del mercado.

Lanzamos las **redes sociales de la MtR School** en donde compartimos contenidos de educación financiera de acceso libre y gratuito.



**MatbaRofexSchool**



**MtR\_School**



**Matba Rofex School**



**Matba Rofex School**

Al finalizar los distintos cursos que brindamos en la escuela, las personas obtienen un certificado de participación en formato digital. Quienes tomaron un programa completo de más de 20 horas obtienen un certificado verificado con Blockchain por la plataforma Signatura. Esta tecnología permite que la persona comparta fácilmente el link de su certificado a quien se lo solicite, sin necesidad de verificar su veracidad, ahorrando tiempos y procesos.

## Programas de capacitación centrales

Nuestros programas de capacitación centrales se pueden dictar más de una vez por año, estructurados en cursos individuales

### Programa de Formación en Mercado de Capitales (PMC)

El PMC se diseñó para quienes desean conocer el funcionamiento y los instrumentos disponibles en el mercado de capitales argentino. Sus contenidos son de utilidad para distintos perfiles de participantes del mercado, como inversores, agentes y emisoras.

La currícula incluye temas vinculados con la normativa y las herramientas de análisis para carteras de inversión. Este programa sirve a su vez de apoyo para rendir el examen para acreditar idoneidad en la Comisión Nacional de Valores (CNV).

Duración: 50 horas.

### Programa de Futuros y Opciones

El objetivo de este programa es alcanzar una comprensión integral de los instrumentos disponibles en el mercado de futuros y opciones, las estrategias que pueden establecerse y el análisis para conocer y administrar el riesgo asumido.

Se ofrece de manera integral o en versiones reducidas o intensivas con objetivos más concretos, como el Programa Intensivo de Verano de Futuros y Opciones (22 horas) o el Taller de Futuros y Opciones (20 horas).

Duración: 74 horas

## Programa Nuevos Operadores

En marzo de 2021 lanzamos la séptima edición del Programa de Nuevos Operadores (NOR) que busca identificar y formar personas con potencial para desarrollar una carrera como operadores en el mercado; para promover la liquidez, al sumar más personas que operan y generar más oportunidades de compra/venta; y para difundir el mercado de futuros y opciones. Este programa, además, nos permite contar con un canal de *feedback* sobre los productos y servicios ofrecidos por el mercado. En esta edición se incorporaron 51 nuevos operadores, permitiendo a los postulantes optar por participar dentro del segmento agropecuario o del segmento financiero.

Desde la primera edición, se registraron 3936 postulaciones. A los 249 seleccionados se les abrió una cuenta comitente a través de 46 ALyCs que actuaron como mentores y liquidadores de los NOR en el marco del programa, con fondos aportados por el mercado. Desde la quinta edición del programa, con la incorporación del segmento agrícola, existe la posibilidad de que Acopios y cooperativas de todo el país actúen como mentores de los NOR.

Nuestro programa se ha posicionado como una verdadera comunidad de aprendizaje y semillero de nuevos operadores que han logrado insertarse en el ecosistema del mercado de capitales. Del total de seleccionados, el 8,2 % han sido mujeres, esto nos impulsa a fortalecerlo cada vez más con nuevas herramientas y oportunidades.



## Cursos y webinars de difusión de conocimiento

Mantenemos una propuesta de difusión de conocimiento frecuente que energiza nuestro propósito de acercar a las personas a los mercados de futuros y opciones.

Durante el período del reporte, brindamos cursos a diferentes actores de los mercados de capitales y del sector agrícola. Las temáticas fueron el backoffice de las operaciones en los mercado de futuros; el mercado de granos y sus negocios; portfolio management; administración de riesgo financiero; programación en Python y su interconexión con los mercados; novedades legales y fiscales de los mercados; así como también cursos sobre gestión por procesos.

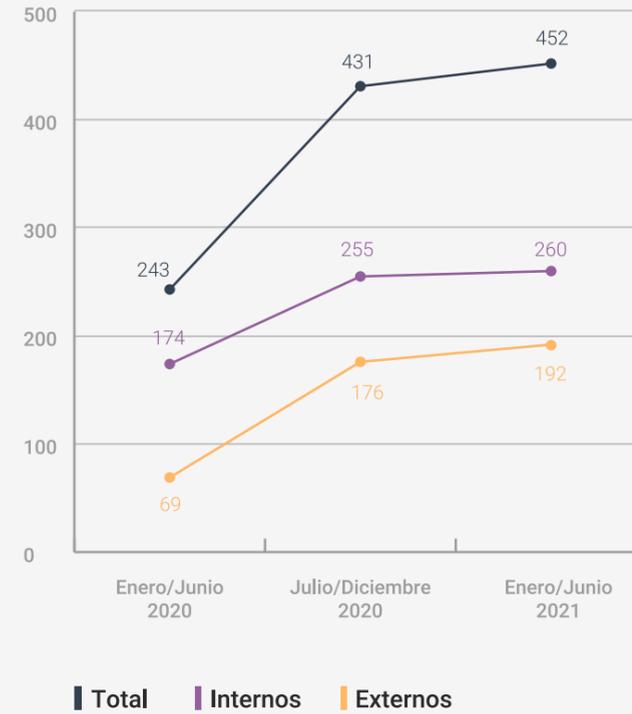
Complementariamente, ofrecimos webinars gratuitos sobre conceptos que potencian nuestro propósito de generar mayor conocimiento acerca del funcionamiento de los mercados de futuros, Finanzas Descentralizadas (DeFi), Python en los mercados, cómo invertir en commodities, herramientas de análisis de commodities: análisis técnico y fundamental, cobertura y cómo realizar inversiones con futuros y opciones.

## Nuestros capacitadores

Los instructores de los cursos que brindamos se dividen entre internos y externos a nuestra organización. Seleccionamos a personas con habilidades para transmitir conocimientos, con una base teórica sólida y una experiencia real y práctica sobre la temática. Los instructores internos son personas que trabajan en el Grupo Matba Rofex y dictan cursos relacionados a las temáticas involucradas en sus áreas. Los instructores externos son independientes al Grupo, especialistas en las temáticas que imparten.

El equipo de Matba Rofex School asiste a los instructores en el dictado de las capacitaciones, acompañando en las clases virtuales y disponiendo de los recursos que necesitan para su exposición. Anualmente organizamos cursos para capacitadores en los que les brindamos un espacio de actualización en herramientas educativas y donde pueden compartir sus inquietudes y experiencias.

Horas dictadas por instructores



## Desde la universidad

Impulsamos convenios con instituciones universitarias con el objetivo de promover el uso y los beneficios de los mercados de capitales desde una edad temprana. Las actividades van desde participación en las cátedras relacionadas con temas de mercados y finanzas, charlas abiertas a la comunidad universitaria y cátedras a cargo del equipo de MtR School a nivel de grado y postgrado.

## ABC en finanzas

Nos unimos a las entidades bursátiles más representativas del país para lanzar un programa gratuito de educación financiera destinado a estudiantes de colegios secundarios. ABC en las finanzas consiste de un ciclo de charlas sobre distintos temas clave del campo de las finanzas, para acercar a las personas jóvenes a este mundo. La finalidad es favorecer un mayor entendimiento y comprensión sobre el sector y despertar el interés de las nuevas generaciones por las finanzas, y brindarles herramientas para que se comprenda el concepto del dinero y cómo aplicarlo a su vida personal y familiar.

La iniciativa fue organizada en conjunto con la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA), Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA), Mercado Abierto Electrónico (MAE), Matba Rofex (MtR), Mercado Argentino de Valores (MAV) y la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR).

En la primera edición dictada en junio de 2021, participaron más de 1500 jóvenes de colegios secundarios de todo el país bajo modalidad online.

## Educación y comunidad

Continuamos trabajando con el Centro Educativo Cuatro Vientos de Rosario a través de la implementación de un programa de formación quinquenal, iniciado en 2010, para jóvenes que cursan la secundaria y que incluye becas de capacitación que complementan su estudio formal. En este período, iniciamos la tercera edición del Plan MtR llegando a un total

de 25 becas que se repartieron equitativamente entre chicas y chicos de entre 13 y 14 años. Adicionalmente, para fortalecer el vínculo con los jóvenes, se llevaron a cabo talleres de educación financiera, se crearon alianzas con otras instituciones para complementar el acompañamiento con educación terciaria y universitaria, como así también la salida laboral a través de pasantías en el Grupo MtR durante el último año del programa.

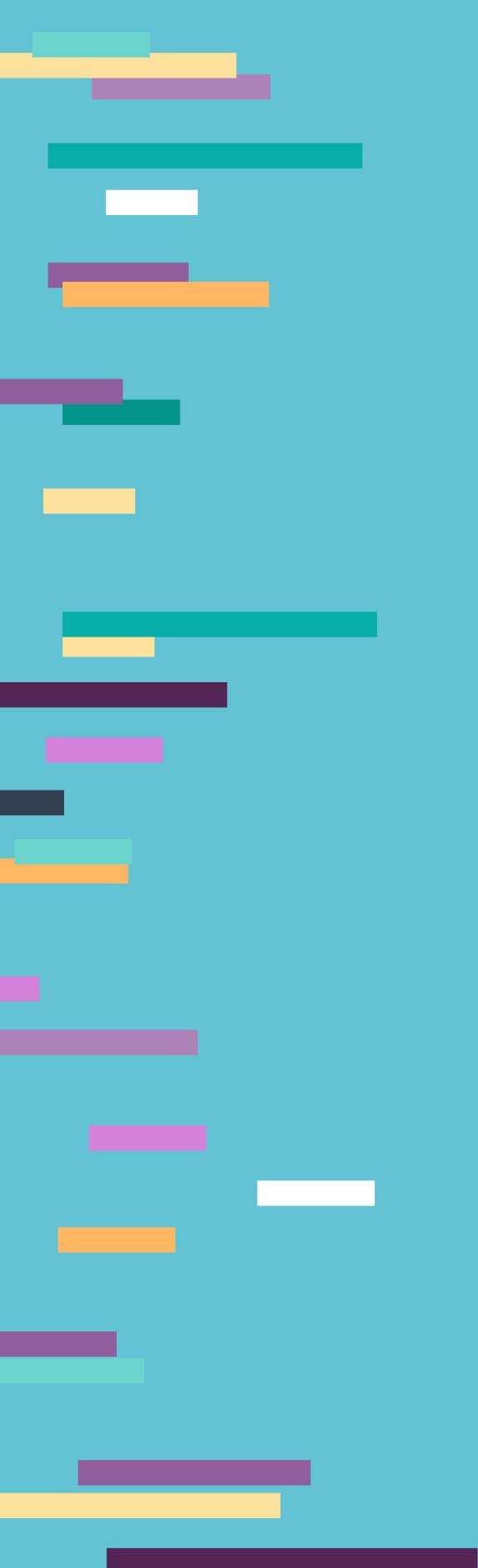
Estamos orgullosos del éxito de este programa en el que constatamos la reducción considerable en la deserción escolar comparada con la media de la zona. En 2020, cuando ya teníamos dos ediciones completas del plan, observamos que el 53% de los alumnos que terminaron el programa continuaron con una carrera terciaria o universitaria, frente al 5% promedio del barrio. Estos resultados nos impulsa a seguir fortaleciéndolo con nuevos proyectos y alianzas.

## Coding School

Otra nueva actividad iniciada en este periodo fue la contribución al fondo de BECAS de la Coding School; la Tecnicatura Universitaria en Programación creada en alianza entre la Universidad Austral y el Polo Tecnológico de Rosario, con el objetivo de brindar una formación integral en desarrollo de software full stack, en tecnologías y paradigmas vigentes en el mercado y en acelerar la inserción laboral de estos talentos. Durante el periodo del reporte se otorgaron cinco becas, de las cuales una de ellas fue destinada a un ex alumno de Cuatro Vientos.

## Reciprocidad NORs

En el marco del Programa NOR, se implementó para el cierre de la Edición VI, la posibilidad de una acción totalmente voluntaria para los operadores que obtuvieron ganancias. Les brindamos la posibilidad de donar una parte de su rentabilidad a una institución educativa, con el compromiso de nuestra Fundación de duplicar el monto. Tuvimos dos NORs que hicieron uso del beneficio.



# 07 Ambiente

# El impacto ambiental de nuestras operaciones

Sabemos que la acción por el clima requiere del compromiso de todos los sectores, y que el sector de las finanzas tiene un rol clave para impulsar una economía más verde y regenerativa. Por eso, está en el propósito de Matba Rofex trabajar desde una mirada de triple impacto, que potencie tanto los negocios como a las personas y el ambiente.

Trabajamos en línea con la agenda de desarrollo sostenible con énfasis en reducir progresivamente la huella de carbono de nuestras operaciones. Lo hacemos inspirando la toma de conciencia de nuestros equipos y una cultura involucrada con el cuidado del ambiente.

## Asumimos el compromiso de utilizar de manera racional y eficiente los recursos necesarios para nuestras actividades.

Como organización que se dedica a brindar principalmente servicios, los impactos más significativos de nuestras operaciones están relacionados con emisiones indirectas, que se generan fuera de la organización, pero que forman parte de nuestro impacto. En este alcance, se encuentran los consumos de energía, tanto de nuestras operaciones como de los servidores que las sustentan; el traslado de colaboradores entre las oficinas de Buenos Aires y Rosario; así como también el alojamiento en hoteles. Por su parte, las emisiones directas, como el consumo energético, de agua, y de plástico representan un impacto menor de nuestra huella ambiental.

Nuestra gestión se basa en evaluar el impacto de cada consumo de recursos para identificar prioridades y desarrollar planes de eficiencia, con el propósito de reducir al mínimo la emisión de Gases Efecto Invernadero. Como consecuencia de las medidas tomadas a partir de la emergencia sanitaria por el COVID-19 y el traslado de nuestros equipos a modalidad de trabajo remota, nuestro impacto en el ambiente disminuyó en el periodo de reporte, pero no así nuestro compromiso con la mejora de nuestra huella ambiental.

## Compromisos de consumo responsable

En la oficina, implementamos una serie de compromisos orientados a valorizar los recursos, usarlos de manera responsable y disminuir su impacto ambiental.

- Separamos residuos en orgánicos e inorgánicos para facilitar el reciclaje.
- Apagamos luces, monitores, computadoras e impresoras al finalizar la jornada de trabajo.
- Reducimos el uso de papel a través de la digitalización de procesos.
- Compartimos los viajes en automóvil para generar menos CO2.
- Elegimos envases reutilizables en vez de descartables (como vasos o tazas).
- Priorizamos las videollamadas, evitando viajes para reuniones.
- Evitamos impresiones innecesarias e imprimimos doble faz.

# Gestión del carbono

Medimos el impacto de nuestras operaciones para evaluar la eficacia de la gestión ambiental y encontrar oportunidades de mejora. La medición considera los kilómetros recorridos por traslados del personal entre oficinas, la cantidad de noches de alojamiento en hoteles y el consumo eléctrico, de gas y agua requerido por nuestras operaciones.

En el periodo de reporte, el impacto generado por el rubro de traslados y alojamientos es el que ha disminuido notablemente por el contexto de pandemia. Se registró un 93% de reducción de tickets aéreos con respecto al periodo anterior. Esto se traduce en 1,2 toneladas de CO2 emitidas en el período, lo que significa una disminución del 96% en contrapartida de las 26 toneladas emitidas en 2019. En cuanto al traslado por ómnibus de larga distancia se registró una disminución del 88%, comparando los 26 boletos emitidos para realizar 7930 kilómetros versus los 67.007 kilómetros del 2019.

En relación a hospedajes en hoteles, en el periodo se reservaron 118 habitaciones que, en base a la cantidad de días de alojamiento y cantidad de personas, equivalen a 8,33 toneladas de CO2 emitidos, lo que representa una disminución del 80% frente a las 41,15 toneladas emitidas en 2019. De esta manera, la emisión de CO2 por estos traslados equivale a 0,22 toneladas.

A futuro, asumimos el compromiso de continuar el monitoreo del impacto ambiental para mitigar y contribuir a alcanzar las metas necesarias para revertir la crisis climática.



## Reducción de emisiones de CO2

# 84%

Por traslados y alojamiento

# Huella de carbono

Total

## 291,2 tn CO2e

Ratio de intensidad de las emisiones de GEI

## 0,09 tn CO2e/m<sup>2</sup>

Distribución por alcances



Alcance 1 | 4,8 tn CO2e  
Alcance 2 | 278,1 tn CO2e  
Alcance 3 | 8,3 tn CO2e

### ALCANCE 1

Papel **2,1 tn CO2e** -73,5% vs 2019  
Plástico **0,3 tn CO2e** -74,4% vs 2019  
Movilidad **2,4 tn CO2e** -91,3% vs 2019

### ALCANCE 2

Electricidad **278,1 tn CO2e** +38,4% vs 2019

### ALCANCE 3

Alojamiento **8,3 tn CO2e** -79,8% vs 2019

## Cómo se forma nuestra huella

2021 | 1 S



**95,9**  
Total

2020 | 2 S



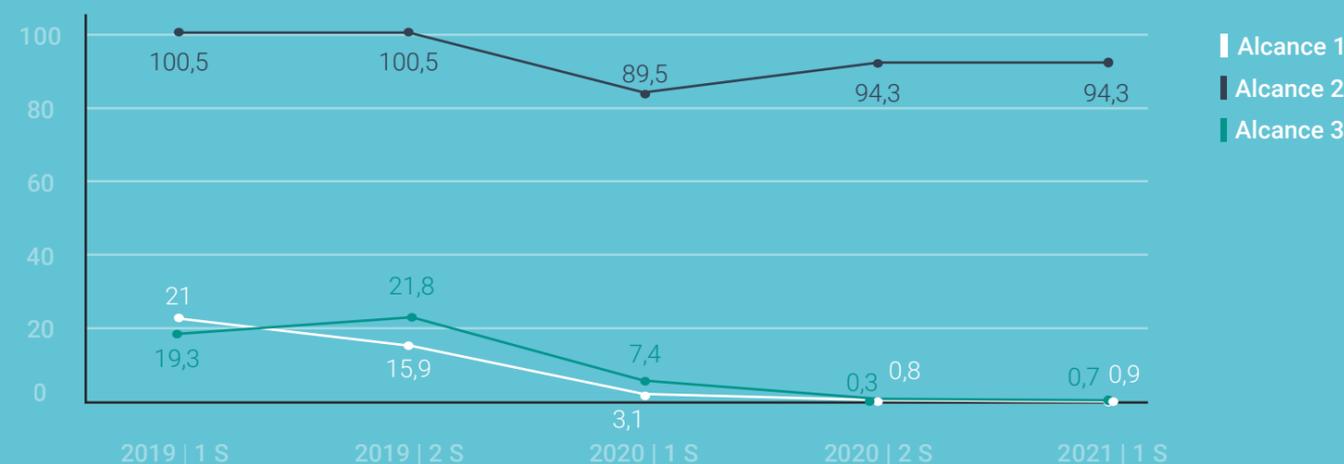
**95,4**  
Total

Sabemos que para mejorar es importante conocer y entender, por eso realizamos un inventario de los principales ejes que tienen impacto en nuestra huella de carbono.

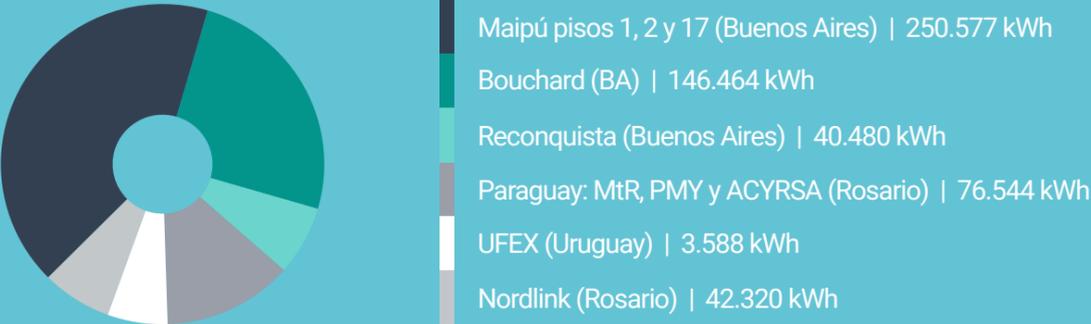
Períodos anteriores	2019   1 S	2019   2 S	2020   1 S
Electricidad	100,5	100,5	89,5
Alojamiento	19,3	21,8	7,4
Movilidad	16,5	11,4	2,3
Papel	4,0	4,0	0,7
Plástico	0,5	0,5	0,1
<b>Total</b>	<b>140,8</b>	<b>138,3</b>	<b>100,0</b>

\*En tn CO2e

## Evolución de la huella de carbono



Consumos energéticos dentro de la organización



Consumos energéticos fuera de la organización



Ratio de intensidad energética dentro de la organización

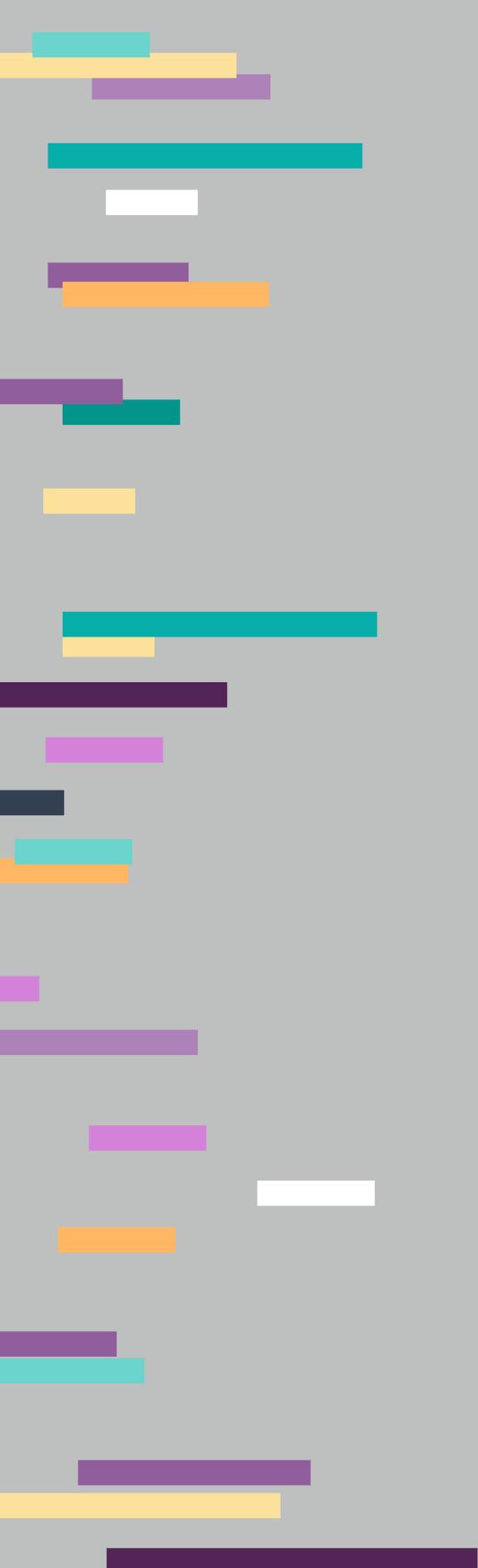
**184 kWh/m<sup>2</sup>**

\*Los datos se obtuvieron a través de mediciones y cálculos estimativos, convirtiendo amperaje a kWh.

Residuos electrónicos

Durante el período se trabajó fuertemente con el área de Infraestructura para inventariar equipos electrónicos dados de baja de manera de incorporar una gestión responsable cuando se convierten en residuos, para que aquellos que estén en condiciones de uso se destinen a donación a las Instituciones educativas con las que venimos trabajando.

Esta gestión se realizará en alianza con otras organizaciones especializadas en la temática y que nos permitirán sumarnos a nuevas iniciativas.



# 08 Indicadores

# Índice de contenidos GRI

GRI 101 Fundamentos 2016																																																																																																																						
Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página																																																																																																																		
<b>PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN</b>																																																																																																																						
GRI 102 Contenidos generales 2016	102-1 Nombre de la organización			8																																																																																																																		
	102-2 Actividades, marcas, productos y servicios			9																																																																																																																		
	102-3 Localización de la sede principal	Paraguay 777 piso 15 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			10																																																																																																																		
	102-8 Empleados y otros trabajadores			41																																																																																																																		
		<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2019   2 S</th> <th>2020   1 S</th> <th>2020   2 S</th> <th>2021   1 S</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Empleados</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Mujeres</td> <td>74</td> <td>74</td> <td>73</td> <td>83</td> </tr> <tr> <td>Hombres</td> <td>164</td> <td>158</td> <td>161</td> <td>168</td> </tr> <tr> <td><b>Por tipo de contrato</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Permanentes</b></td> <td>235</td> <td>232</td> <td>234</td> <td>251</td> </tr> <tr> <td>Mujeres</td> <td>73</td> <td>74</td> <td>73</td> <td>83</td> </tr> <tr> <td>Hombres</td> <td>162</td> <td>158</td> <td>161</td> <td>168</td> </tr> <tr> <td><b>Temporario</b></td> <td>2</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Mujeres</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Hombres</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td><b>Por tipo de jornada</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><b>Completa</b></td> <td>228</td> <td>223</td> <td>233</td> <td>247</td> </tr> <tr> <td>Mujeres</td> <td>69</td> <td>67</td> <td>72</td> <td>79</td> </tr> <tr> <td>Hombres</td> <td>160</td> <td>156</td> <td>161</td> <td>168</td> </tr> <tr> <td><b>Parcial</b></td> <td>9</td> <td>8</td> <td>1</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Mujeres</td> <td>4</td> <td>7</td> <td>1</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Hombres</td> <td>5</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td><b>Por tipo de jornada</b></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Buenos Aires</td> <td>143</td> <td>141</td> <td>138</td> <td>149</td> </tr> <tr> <td>Rosario</td> <td>93</td> <td>88</td> <td>92</td> <td>99</td> </tr> <tr> <td>Montevideo</td> <td>2</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Córdoba</td> <td>0</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>		2019   2 S	2020   1 S	2020   2 S	2021   1 S	<b>Empleados</b>					Mujeres	74	74	73	83	Hombres	164	158	161	168	<b>Por tipo de contrato</b>					<b>Permanentes</b>	235	232	234	251	Mujeres	73	74	73	83	Hombres	162	158	161	168	<b>Temporario</b>	2	0	0	0	Mujeres	0	0	0	0	Hombres	2	0	0	0	<b>Por tipo de jornada</b>					<b>Completa</b>	228	223	233	247	Mujeres	69	67	72	79	Hombres	160	156	161	168	<b>Parcial</b>	9	8	1	4	Mujeres	4	7	1	4	Hombres	5	1	0	0	<b>Por tipo de jornada</b>					Buenos Aires	143	141	138	149	Rosario	93	88	92	99	Montevideo	2	1	2	2	Córdoba	0	2	2	1	
	2019   2 S	2020   1 S	2020   2 S	2021   1 S																																																																																																																		
<b>Empleados</b>																																																																																																																						
Mujeres	74	74	73	83																																																																																																																		
Hombres	164	158	161	168																																																																																																																		
<b>Por tipo de contrato</b>																																																																																																																						
<b>Permanentes</b>	235	232	234	251																																																																																																																		
Mujeres	73	74	73	83																																																																																																																		
Hombres	162	158	161	168																																																																																																																		
<b>Temporario</b>	2	0	0	0																																																																																																																		
Mujeres	0	0	0	0																																																																																																																		
Hombres	2	0	0	0																																																																																																																		
<b>Por tipo de jornada</b>																																																																																																																						
<b>Completa</b>	228	223	233	247																																																																																																																		
Mujeres	69	67	72	79																																																																																																																		
Hombres	160	156	161	168																																																																																																																		
<b>Parcial</b>	9	8	1	4																																																																																																																		
Mujeres	4	7	1	4																																																																																																																		
Hombres	5	1	0	0																																																																																																																		
<b>Por tipo de jornada</b>																																																																																																																						
Buenos Aires	143	141	138	149																																																																																																																		
Rosario	93	88	92	99																																																																																																																		
Montevideo	2	1	2	2																																																																																																																		
Córdoba	0	2	2	1																																																																																																																		
	102-9 Cadena de suministro			10																																																																																																																		
	102-10 Cambios significativos en la organización y su cadena de suministro			9, 12																																																																																																																		
	102-11 Principio o enfoque de precaución	No aplica.																																																																																																																				
	102-12 Iniciativas externas	Normas ISO. Normas NIIF para la preparación de estados contables.																																																																																																																				
	102-13 Afiliación a asociados	- Federación Iberoamericana de Bolsas - Association of Futures Markets - World Federation of Exchanges - SSE - Commodities Markets Council - Sitrabur - CCP12																																																																																																																				

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
<b>ESTRATEGIA</b>				
GRI 102 Contenidos generales 2016	102-14 Declaración de altos ejecutivos responsables de la toma de decisiones			7
	102-15 Principales impactos, riesgos y oportunidades			11
<b>ÉTICA E INTEGRIDAD</b>				
GRI 102 Contenidos generales 2016	102-16 Valores, principios, Estándares y normas de conducta			8
	102-17 Mecanismos de asesoramiento y preocupaciones éticas			29
<b>GOBIERNO CORPORATIVO</b>				
GRI 102 Contenidos generales 2016	102-18 Estructura de gobernanza			22, 23
	102-19 Delegación de autoridad			22
	102-20 Responsabilidad a nivel ejecutivo de temas económicos, ambientales y sociales			24
	102-21 Consulta a grupos de interés sobre temas económicos, ambientales y sociales			18
	102-22 Composición del máximo órgano de gobierno y sus comités			22
	102-23 Presidente del máximo órgano de gobierno			22
	102-24 Nominación y selección del máximo órgano de gobierno			23
	102-25 Conflictos de interés			24
	102-26 Función del máximo órgano de gobierno en la selección de objetivos, valores y estrategia			22
	102-27 Conocimientos colectivos del máximo órgano de gobierno			22
	102-28 Evaluación del desempeño del máximo órgano de gobierno			22
	102-29 Identificación y gestión de impactos económicos, ambientales y sociales			27, 28
	102-30 Eficacia de los procesos de gestión del riesgo			23
	102-31 Revisión de temas económicos, ambientales y sociales			24
	102-32 Función del máximo órgano de gobierno en la elaboración de informes de sostenibilidad			24
	102-33 Comunicación de preocupaciones críticas			22
	102-34 Naturaleza y número total de preocupaciones críticas	Durante el período, no se relevaban las preocupaciones críticas elevadas al Directorio.		
102-35 Políticas de remuneración				23
102-36 Proceso para determinar la remuneración				23
102-37 Involucramiento de los grupos de interés en la remuneración				23

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
<b>PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS</b>				
GRI 102 Contenidos generales 2016	102-40 Lista de grupos de interés			17,18
	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.		3
	102-42 Identificación y selección de grupos de interés			17, 18
	102-43 Enfoque para la participación de los grupos de interés			17, 18
	102-44 Temas y preocupaciones clave mencionados			18
<b>PRÁCTICAS PARA LA ELABORACIÓN DEL INFORME</b>				
GRI 102 Contenidos generales 2016	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., y Matriz S.A.		
	102-46 Definición de los contenidos de los informes y las Coberturas del tema			18
	102-47 Lista de los temas materiales			19
	102-48 Reexpresión de la información			19
	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 elaboración de informes			6
	102-53 Punto de contacto para preguntas sobre el informe			6
	102-54 Declaración de elaboración del informe de conformidad con los Estándares GRI			6
	102-55 Índice de contenidos GRI			64
	102-56 Verificación externa	Este informe no contó con verificación externa		
<b>TEMA MATERIAL: SOLIDEZ FINANCIERA Y GARANTÍA DE LAS OPERACIONES</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		9	30 - 32
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		9	30 - 32
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		9	30 - 32
GRI 201 Desempeño económico 2016	201-1 Valor económico directo generado y distribuido		9	11
	201-2 Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades derivados del cambio climático		9	14
	201-3 Obligaciones del plan de beneficios definidos y otros planes de jubilación	Durante este período no se hizo frente a las obligaciones del plan de pensiones.	9	
	201-4 Asistencia financiera recibida del gobierno	No se ha recibido asistencia financiera del Gobierno durante el período de reporte.	9	

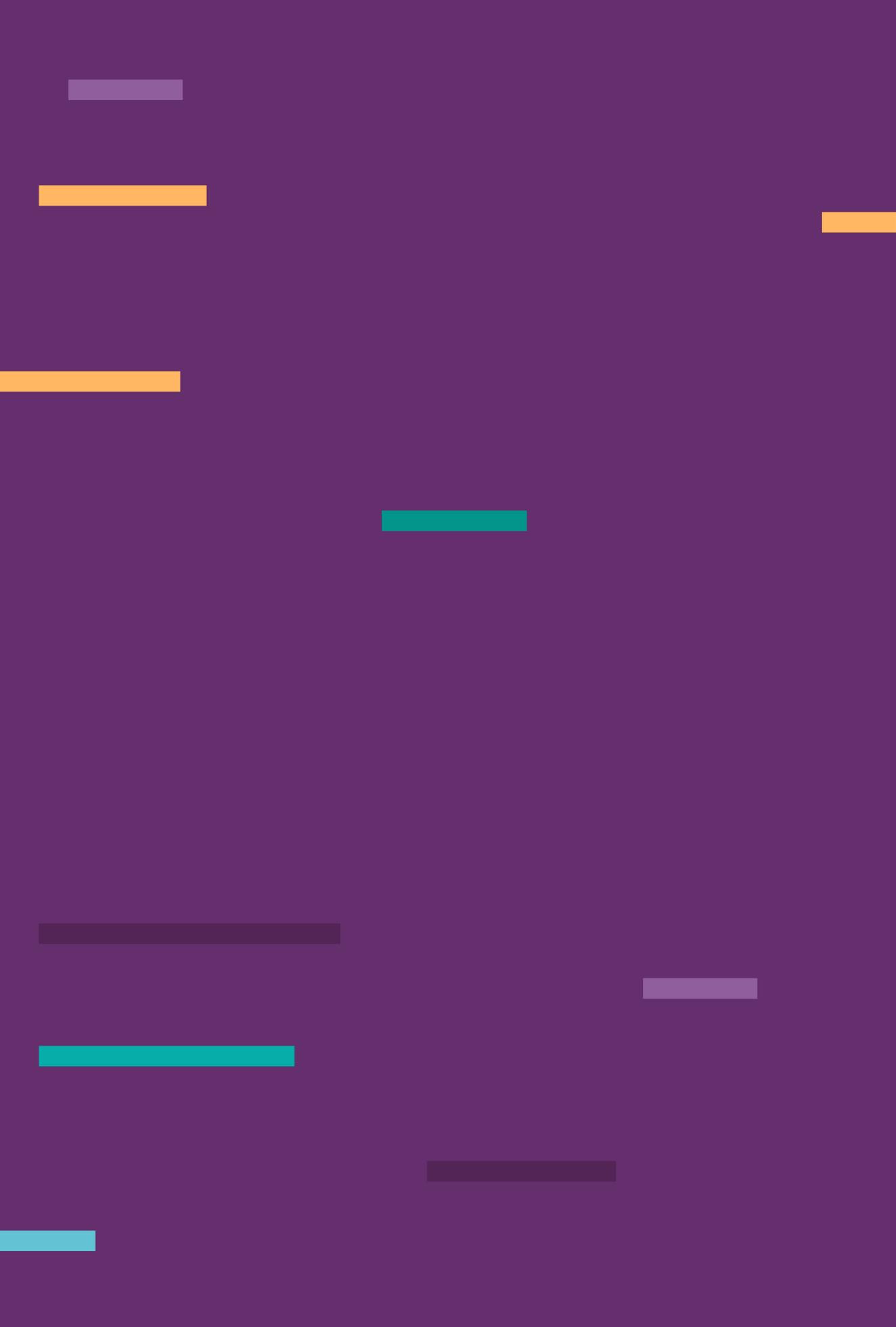
Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
<b>TEMA MATERIAL: INNOVACIÓN FINANCIERA Y TECNOLÓGICA</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		9	35
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		9	36 - 38
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		9	36 - 38
<b>TEMA MATERIAL: SATISFACCIÓN DEL CLIENTE</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		12	27
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		12	27, 28
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		12	28
GRI 417 Marketing y etiquetado 2016	417-2 Casos de incumplimiento relacionados con la información y el etiquetado de productos y servicios		12	29
<b>TEMA MATERIAL: CONTINUIDAD DEL NEGOCIO Y CIBERSEGURIDAD</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		9	33
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		9	33, 34
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		9	33, 34
GRI 418 Privacidad del cliente 2016	418-1 Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente	En el período de reporte no se han registrado reclamos por parte de terceros referidos a violaciones a la privacidad del cliente.	9	
<b>TEMA MATERIAL: CONTRIBUCION AL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		8	48
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		8	48 - 50
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		8	51, 52
GRI 2013 Impactos económicos indirectos 2016	203-2 Impactos económicos indirectos significativos		8	48
GRI 204 Prácticas de adquisición 2016	204-1 Proporción de gasto en proveedores locales	<b>Provincia</b>	<b>Gasto</b>	<b>% Participación en Total</b>
		Santa Fe   Proveedores Locales	\$404.749.232	51,44%
		Capital Federal   Proveedores Locales	\$375.443.579	47,72%
		Otros	\$6.577.339	0,84%
		<b>TOTAL</b>	<b>\$786.770.150</b>	<b>100%</b>
<b>TEMA MATERIAL: ATRACCIÓN Y DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		8	40
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		8	43, 45
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		8	41, 41, 43, 45

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página																																																																																															
<b>TEMA MATERIAL: ATRACCIÓN Y DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO</b>																																																																																																			
GRI 401 Empleo 2016	401-1 Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal		8	44																																																																																															
	401-2 Beneficios para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial o temporales		8	45																																																																																															
	401-3 Permiso parental		8	45																																																																																															
GRI 403 Salud y seguridad en el trabajo 2018	403-2 Identificación de peligros, evaluación de riesgos e investigación de incidentes		8	42																																																																																															
GRI 404 Formación y desarrollo 2016	404-1 Media de horas de formación al año por empleado		8	46																																																																																															
	404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición		8	46																																																																																															
	404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas del desempeño y desarrollo profesional		8	46																																																																																															
GRI 405 Diversidad e igualdad de oportunidades 2016	405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2019   2 S</th> <th>2020   1 S</th> <th>2020   2 S</th> <th>2021   1 S</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="5"><b>Gobierno corporativo</b></td> </tr> <tr> <td>Mujeres</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>8,33%</td> <td>8,33%</td> </tr> <tr> <td>Hombres</td> <td>100%</td> <td>100%</td> <td>91,67%</td> <td>91,67%</td> </tr> <tr> <td colspan="5"><b>Por grupo de edad</b></td> </tr> <tr> <td>Menores de 30 años</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>Entre 30 y 50 años</td> <td>16,66%</td> <td>16,66%</td> <td>16,66%</td> <td>16,66%</td> </tr> <tr> <td>Mayores de 50 años</td> <td>83,34%</td> <td>83,34%</td> <td>83,34%</td> <td>83,34%</td> </tr> <tr> <td colspan="5"><b>Colaboradores</b></td> </tr> <tr> <td>Mujeres</td> <td>31%</td> <td>32%</td> <td>31%</td> <td>33%</td> </tr> <tr> <td>Hombres</td> <td>69%</td> <td>68%</td> <td>69%</td> <td>67%</td> </tr> <tr> <td colspan="5"><b>Por grupo de edad</b></td> </tr> <tr> <td>Menores de 30 años</td> <td>27%</td> <td>22%</td> <td>17%</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>Entre 30 y 50 años</td> <td>70%</td> <td>74%</td> <td>80%</td> <td>80%</td> </tr> <tr> <td>Mayores de 50 años</td> <td>3%</td> <td>4%</td> <td>3%</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td colspan="5"><b>Por categoría laboral</b></td> </tr> <tr> <td>Analistas</td> <td>67%</td> <td>68%</td> <td>69%</td> <td>71%</td> </tr> <tr> <td>Responsables</td> <td>23%</td> <td>23%</td> <td>22%</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Gerentes</td> <td>10%</td> <td>9%</td> <td>9%</td> <td>8%</td> </tr> </tbody> </table>		2019   2 S	2020   1 S	2020   2 S	2021   1 S	<b>Gobierno corporativo</b>					Mujeres	0%	0%	8,33%	8,33%	Hombres	100%	100%	91,67%	91,67%	<b>Por grupo de edad</b>					Menores de 30 años	0%	0%	0%	0%	Entre 30 y 50 años	16,66%	16,66%	16,66%	16,66%	Mayores de 50 años	83,34%	83,34%	83,34%	83,34%	<b>Colaboradores</b>					Mujeres	31%	32%	31%	33%	Hombres	69%	68%	69%	67%	<b>Por grupo de edad</b>					Menores de 30 años	27%	22%	17%	17%	Entre 30 y 50 años	70%	74%	80%	80%	Mayores de 50 años	3%	4%	3%	3%	<b>Por categoría laboral</b>					Analistas	67%	68%	69%	71%	Responsables	23%	23%	22%	20%	Gerentes	10%	9%	9%	8%	5, 8	
		2019   2 S	2020   1 S	2020   2 S	2021   1 S																																																																																														
<b>Gobierno corporativo</b>																																																																																																			
Mujeres	0%	0%	8,33%	8,33%																																																																																															
Hombres	100%	100%	91,67%	91,67%																																																																																															
<b>Por grupo de edad</b>																																																																																																			
Menores de 30 años	0%	0%	0%	0%																																																																																															
Entre 30 y 50 años	16,66%	16,66%	16,66%	16,66%																																																																																															
Mayores de 50 años	83,34%	83,34%	83,34%	83,34%																																																																																															
<b>Colaboradores</b>																																																																																																			
Mujeres	31%	32%	31%	33%																																																																																															
Hombres	69%	68%	69%	67%																																																																																															
<b>Por grupo de edad</b>																																																																																																			
Menores de 30 años	27%	22%	17%	17%																																																																																															
Entre 30 y 50 años	70%	74%	80%	80%																																																																																															
Mayores de 50 años	3%	4%	3%	3%																																																																																															
<b>Por categoría laboral</b>																																																																																																			
Analistas	67%	68%	69%	71%																																																																																															
Responsables	23%	23%	22%	20%																																																																																															
Gerentes	10%	9%	9%	8%																																																																																															
	405-2 Ratio del salario base y de la remuneración de mujeres frente a hombres	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2019   2 S</th> <th>2020   1 S</th> <th>2020   2 S</th> <th>2021   1 S</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Analistas</td> <td>-15%</td> <td>-15%</td> <td>-14%</td> <td>-15%</td> </tr> <tr> <td>Responsables</td> <td>-13%</td> <td>-12%</td> <td>-15%</td> <td>-16%</td> </tr> <tr> <td>Gerentes</td> <td>-26%</td> <td>-21%</td> <td>-32%</td> <td>-32%</td> </tr> </tbody> </table>		2019   2 S	2020   1 S	2020   2 S	2021   1 S	Analistas	-15%	-15%	-14%	-15%	Responsables	-13%	-12%	-15%	-16%	Gerentes	-26%	-21%	-32%	-32%	5, 8																																																																												
	2019   2 S	2020   1 S	2020   2 S	2021   1 S																																																																																															
Analistas	-15%	-15%	-14%	-15%																																																																																															
Responsables	-13%	-12%	-15%	-16%																																																																																															
Gerentes	-26%	-21%	-32%	-32%																																																																																															
<b>TEMA MATERIAL: EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA</b>																																																																																																			
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		4, 10	53																																																																																															
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		4, 10	53 - 57																																																																																															
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		4, 10	53 - 57																																																																																															
GRI 413 Comunidades locales 2016	413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo		4, 10	54 - 57																																																																																															
	413-2 Operaciones con impactos negativos significativos –reales o potenciales– en las comunidades locales	Durante el periodo no se evaluaron las operaciones para identificar posibles impactos negativos significativos, reales o potenciales.																																																																																																	

Estándar GRI	Contenido	Respuesta	ODS	Página
<b>TEMA MATERIAL: TRANSPARENCIA Y ÉTICA</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		12	22
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		12	22, 24, 25
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		12	25
GRI 205 Anticorrupción 2016	205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción		12	25
	205-3 Casos de corrupción confirmados y medidas tomadas		12	25
GRI 206 Competencia desleal 2016	206-1 Acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal, las prácticas monopólicas y contra la libre competencia		12	25
<b>TEMA MATERIAL: HUELLA AMBIENTAL</b>				
GRI 103 Enfoque de gestión 2016	103-1 Explicación del tema material y su Cobertura		13	59
	103-2 El enfoque de gestión y sus componentes		13	59, 60, 62
	103-3 Evaluación del enfoque de gestión		13	60
GRI 302 Energía 2016	302-1 Consumo energético dentro de la organización		13	62
	302-2 Consumo energético fuera de la organización		13	62
	302-3 Intensidad energética		13	62
GRI 305 Emisiones 2016	305-1 Emisiones directas de GEI (alcance 1)		13	61
	305-2 Emisiones indirectas de GEI al generar energía (alcance 2)		13	61
	305-3 Otras emisiones indirectas de GEI (alcance 3)		13	61
	305-4 Intensidad de las emisiones de GEI		13	62

# Índice de contenidos SASB

GRI 101 Fundamentos 2016			
Indicador	Contenido	Respuesta	Página
<b>PROMOCIÓN DE MERCADO DE CAPITALES TRANSPARENTES Y EFICIENTES</b>			
FN-EX-410a.1	Número y duración promedio de paradas relacionadas con la divulgación pública de información y pausas relacionadas con la volatilidad.		34
FN-EX-410a.2	Porcentaje de operaciones generadas a partir de sistemas de negociación automatizados.		34
FN-EX-410a.3	Descripción de la política de alerta sobre el momento y la naturaleza de la divulgación pública de información.		33
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.	Matba Rofex no es un mercado en el que se cotizan acciones emisoras.	3
<b>GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS</b>			
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.		24
FN-EX-510a.2	Discusión de procesos para identificar y evaluar conflictos de interés.		24
<b>GESTIÓN DE CONTINUIDAD DE NEGOCIO Y RIESGOS TECNOLÓGICOS</b>			
FN-EX-550a.1	Número de interrupciones significativas del mercado y duración del tiempo de inactividad.		34
FN-EX-550a.2	Número de violaciones de datos, porcentaje de información de identificación personal y número de clientes afectados.	Durante el período no se han registrado ni identificado violaciones de datos que afecten a clientes, proveedores críticos o terceras partes involucradas afectadas al entorno operativo.	3
FN-EX-550a.3	Descripción de los esfuerzos para evitar errores tecnológicos, violaciones de seguridad e interrupciones del mercado.		33, 34



# Matba Rofex

## **Agradecimientos**

Matba Rofex destaca la colaboración del grupo operativo del Reporte de Sustentabilidad 2020/2021. Su compromiso hizo posible el desarrollo de este tercer informe.

## **Coordinación del informe**

Equipo ESG del Grupo Matba Rofex  
[www.matbarofex.com.ar](http://www.matbarofex.com.ar)

## **Asesoramiento técnico, redacción y diseño**

**done!**

[www.donecomunicacion.com.ar](http://www.donecomunicacion.com.ar)