

# INFORME DE **SUSTENTABILIDAD** 2018



GRUPO **ROFEX**

# Índice

## 1. Introducción

a. Carta del presidente	3
b. Proceso de Elaboración	4
c. Materialidad	5
d. Presentación del Grupo ROFEX	6
i. propósito y valores	8
ii. nuestros inicios	9
iii. Hitos en la historia de ROFEX	10

## 2. En números

18

## 3. Social

a. ¿Qué posibilitamos?	20
b. Capital Humano	21
c. Clientes	24
d. ROFEX Trading School	26
e. Foco en la Innovación	29
i. Primary Ventures	31
ii. Draper Cygnus	33
iii. DLT	34
f. Programa Nuevos Operadores de ROFEX	35
g. Relación con los Stakeholders	38
h. Relación con la Comunidad	39
i. Comunicación institucional	41

## 4. Medioambiente

a. Impacto sobre el Medioambiente	45
-----------------------------------	----

## 5. Gobierno Corporativo

a. Directores Titulares - Vocales	48
b. Directores Suplentes - Comisión Fiscalizadora	49
c. Comités de Directorio	50
d. Comisión Ejecutiva	51
e. Management	53
f. Prácticas de Gobierno Corporativo	57
i. Conflictos de Interés	58
ii. Uso de Información Privilegiada	58
iii. Organización del Directorio	59
iv. Derecho a la información de los accionistas	59
v. Comunicación sobre la Fusión	60
vi. Ética y Código de Conducta	60
g. Gestión de Riesgo y Solidez Financiera	62
i. Sistema de Salvaguarda	63
h. Participación junto a CNV	64
i. Políticas de Gestión	65
i. PLAFT	65
ii. Compliance	67
iii. Seguridad e IT	68

## 6. Indicadores

a. Métricas ESG	68
-----------------	----



# Carta del presidente

Nacimos como un mercado de futuros y con el esfuerzo de todos estos años llegamos a liderar, desde un marcado perfil tecnológico, la transformación del Mercado de Capitales Argentino.

Estamos convencidos que a partir de nuestro trabajo influimos positivamente en el crecimiento y desarrollo de la comunidad. Por ello es fundamental el compromiso con prácticas ambientales, sociales y económicas responsables.

En este primer Reporte de Sustentabilidad, podrán saber quiénes somos, cómo actuamos, qué nos motiva y sobre todo cuáles son los propósitos y valores que nos guían. Nuestro por qué y para qué.

Hemos conformado un grupo transversal e interdisciplinario, integrado por colaboradores voluntarios que representan a las distintas áreas de la compañía y que han construido un trabajo noble, sincero y objetivo, que fija las bases para que anualmente podamos y puedan medirnos.

La naturalidad y el entusiasmo con la que los colaboradores han participado de esta tarea durante todo el ciclo, muestran claramente el sabernos sostenibles. Y el querer seguir siéndolo.

Disfrutamos lo que hacemos y cómo lo hacemos. Compartirlo es motivador y mejorarlo un desafío. Son esos desafíos los que buscamos como empresa y como personas.

La foto de este informe nos encuentra en un constructivo, histórico y ejemplar momento de integración con otro mercado, que sin lugar a duda muestra el concepto colaborativo y abierto que tenemos hacia el ecosistema.

Nos llena de orgullo mostrar un camino que pueda contagiar desarrollos similares.



Promovemos la innovación y somos parte de ella. Nos involucramos directa e integralmente. Es el espacio en el que nos sentimos más motivados, porque es el eje para cumplir metas, objetivos, sueños. Innovando mejoramos.

Educamos y formamos recursos humanos. Los capacitamos y nutrimos de valores con el fin de generar una infraestructura sólida, de largo plazo, positiva y responsable. ROFEX Trading School (TRS) y el programa Nuevos Operadores ROFEX (NOR), son estandartes de la cultura ROFEX.

Somos un mercado donde se negocian futuros.  
Pero no estamos dispuestos a negociar el futuro.



# Proceso de Elaboración

Este informe fue preparado en base al "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 informe presenta los principales procesos de gestión del Grupo ROFEX para el año finalizado el 31 de diciembre de 2018, relacionados con asuntos sociales, ambientales y de gobierno corporativo, así como nuestro compromiso con el mercado, nuestros clientes, nuestros colaboradores, nuestros proveedores y la comunidad.

Esta publicación marca el inicio de un proceso anual para divulgar nuestros compromisos de sostenibilidad, nuestro progreso y los nuevos desafíos internos y externos.

Nuestro primer Informe fue elaborado internamente por nuestro Equipo de Sostenibilidad y validado por el Directorio de ROFEX. Este primer informe no incluyó un proceso de validación externo.

Dado que el reporte contempla una mirada integral del Grupo, se invitó a participar a todas las áreas del Grupo para su elaboración. Así, se conformó el equipo de ESG, con colaboradores provenientes de las áreas de Legales, Capacitación, Calidad, Fiscalización y Control, Prensa y Comunicación, Capital Humano, Comité Ejecutivo, Operaciones, Seguridad informática, I+D y Riesgos.

La modalidad de trabajo acordada fue bajo el formato de autogestión en la que, según los intereses individuales, cada participante se fue especializando

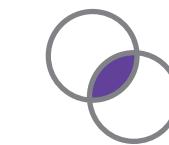
y contribuyendo al armado del Reporte. Se fijó agenda de trabajo con cierta regularidad en la que se fueron relevando los datos específicos a lo largo del año. Descubrimos también la necesidad de trabajar con otros actores para construir los KPIs.

Al ser la primera versión del reporte, consideremos que es una experiencia valiosa, no sólo por la visibilidad que hemos logrado obtener acerca de cómo hacemos lo que hacemos, sino por el proceso de concientización de los grupos de interés relacionados que este reporte dispara.

# Materialidad

El contenido de este primer Reporte de Sustentabilidad incorpora los temas más relevantes para el Grupo Rofex y sus stakeholders expresados en una Matriz de Materialidad desarrollada por el grupo ESG. El objetivo es detectar las materias principales en la sustentabilidad de la Compañía según los estándares Global Reporting Initiative (GRI) que es una institución

internacional que se dedica al desarrollo de lineamientos generales para la sostenibilidad de las empresas. El desarrollo de la matriz, que será revisada anualmente, incluyó el análisis del propósito y valores del Grupo ROFEX, la matriz de riesgos corporativos, resultados de las entrevistas de satisfacción de nuestros clientes, entre otros.



## TRANSPARENCIA



## EDUCACIÓN E INCLUSIÓN FINANCIERA



## INNOVACIÓN Y EXCELENCIA OPERACIONAL



## CRECIMIENTO Y DESARROLLO



## FOCO EN LAS PERSONAS



## GESTIÓN DE RIESGO Y SOLIDEZ FINANCIERA



## DESCUBRIMIENTO DE PRECIOS



# Grupo ROFEX

*El Grupo ROFEX está formado por compañías vinculadas con el mercado de capitales de Argentina y la región. Diseñamos y operamos infraestructuras financieras.*

*Somos parte de la "plomería" del mercado de capitales por donde fluyen las transacciones. Como tal tenemos una fuerte impronta tecnológica.*



Mercado registrado ante CNV bajo el Nro. de matrícula 20. Fue fundado en 1909 y es el ámbito donde se operan valores negociables tales como futuros y opciones sobre monedas, índices, títulos públicos y commodities, como así también, vía interconexión, futuros y opciones sobre productos agropecuarios, títulos públicos y privados. De acuerdo al último ranking anual de la Futures Industry Association (FIA), ROFEX se posiciona en el puesto veintitrés a nivel mundial entre los mercados de futuros y opciones, y segundo a nivel Latinoamérica. Su contrato de futuros sobre dólar estadounidense es el séptimo más negociado en el mundo. ROFEX cuenta con más de 290 participantes, entre ellos, la mayoría de los bancos locales, el Banco Central de la República Argentina, agentes de bolsa, corredores de futuros, corredores de granos y otras importantes empresas.

## Argentina Clearing

Cámara Compensadora y Agente de Custodia, Registro y Pago registrada ante CNV bajo el Nro. de matrícula 18. Con más de 14 años en el sector financiero y agropecuario, compensa, liquida y es la contraparte central de las operaciones que se realizan en ROFEX.





Creado en el año 1998, es uno de los proveedores líderes de servicios y soluciones transaccionales para bolsas, bancos, agentes e inversores en América Latina. Primary es un socio confiable para los participantes de los mercados financieros que requieren soluciones integrales en conectividad transaccional, negociación electrónica y gestión de datos en tiempo real.



Es la primera bolsa de futuros y opciones de Uruguay. Su objetivo es brindar herramientas de cobertura de precios e inversión de manera de contribuir a la formación de precios y al crecimiento de la economía.



Empresa líder en el mercado de software financiero, desde 1991 desarrolla, comercializa e implementa aplicaciones propias. Especializada en el mercado Bursátil (MAE, ByMA y ROFEX) y en el mercado de Fondos Comunes de Inversión. Desde 1998 Certified Partner de Microsoft, obteniendo desde el 2008 la calificación de Gold Certified Partner.



Es un fondo de corporate venture capital. Como company builder se ocupa de la detección, selección y acompañamiento de proyectos tecnológicos innovadores para el ecosistema del Grupo ROFEX.



# Propósito y Valores

Estamos convencidos que los mercados contribuyen al crecimiento y desarrollo. Por eso, trabajamos para asegurar la libre formación de precios, proteger las transacciones y transformar el mercado de capitales, ampliando su alcance y simplificando el acceso para todo tipo de personas.



## 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 Y ECUANIMIDAD HACIA LOS AGENTES

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



## TRABAJO EN EQUIPO

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



## EXCELENCIA E INNOVACIÓN

Nos esforzamos por brindar la mejor solución posible, en el plazo más rápido, y no nos limitamos a los usos y costumbres o estándares que se han establecido en el pasado.



## Nuestros inicios

En 1908, el mismo año en el que la Bolsa de Comercio de Rosario inauguraba su edificio de calle San Lorenzo al 1000, fue creado el actual Centro de Corredores de Cereales de Rosario, presidido por Federico Alabern. Aquel núcleo fundacional participó también de la constitución, un año más tarde, del Mercado General de Productos Nacionales del Rosario de Santa Fe (hoy ROFEX S.A.), el que surgió formalmente el 19 de noviembre de 1909. El mismo inició sus actividades el 10 de marzo de 1910, con el objetivo de registrar, liquidar y garantizar las operaciones de compraventa de granos a futuro: "su misión en el desenvolvimiento de los negocios, es la de garantizar en forma absoluta las transacciones y contratos que se establecen para fechas determinadas, facilitando así la acción comercial de los productores, de la industria harinera y de la exportación, entre otros". Por su especial característica de ser un mercado a término, permitió al productor asegurar su cosecha a un precio determinado y le posibilitó atender sus necesidades con seguridad, preservándolo de las oscilaciones bruscas de las cotizaciones.





# Hitos en la historia de ROFEX

## FUNDACIÓN DE ROFEX

**1909**

Fundación del "Mercado General de Productos Nacionales del Rosario de Santa Fe S.A."



## CREACIÓN DE ARGENTINA CLEARING

**1999****2002**

## DESMUTUALIZACIÓN DEL MERCADO

**FUTUROS FINANCIEROS****2006****2010**

## ACCESO DIRECTO AL MERCADO

Habilitación del acceso directo al mercado. Nuevos productos: Futuros y Opciones sobre Oro.

**2011**

Consolidación del equipo de tecnología en Primary S.A.

**2014**

INTERCONEXIÓN  
Firma de convenio de Interconexión con Merval (ahora ByMA)

**2015**

INTERCONEXIÓN  
Firma de convenio de Interconexión con MAE y MAV.



SISTEMAS ESCO  
Adquisición de Sistemas ESCO S.A. al equipo de tecnología.

**2016****2017**

INTERCONEXIÓN  
Firma de convenio de Interconexión con MATba.

**RFX20****2018**

Lanzamiento de Futuros y Opciones sobre Índice ROFEX 20.

**FUSIÓN**

Tras su aprobación en ambas asambleas extraordinarias, ROFEX y MATba se fusionan en un único mercado de futuros.

**MATba** **ROFEX**



# MATba y ROFEX se fusionan para formar un único mercado de futuros



*Tras su aprobación en ambas asambleas extraordinarias, ROFEX y MATba se fusionan en un único mercado de futuros.*

Tal como estaba previsto, se realizó la Asamblea Extraordinaria del MATba. Con una importante y masiva concurrencia de los accionistas, que alcanzó casi el 80%, se logró la aprobación de la fusión MATba ROFEX con el 67.55% de los votos a favor.

De esta manera, continúa un proceso de integración que comenzó hace dos años con la interconexión de las plataformas de negociación y en los próximos meses se intensificarán las acciones para completar el proceso de unificación previsto para principios de mayo de 2019.

# Datos Macroeconómicos Argentina

VARIABLE	FECHA	VALOR
Población	2010	40.117.096 personas
GDP	2017	637.30 Mill. USD
GDP per capita	2017	20.785 USD PPP
GDP Growth	2017	2,85% Variación Anual
Desempleo	3T18	8,3% de la PEA
Inflación	dic-18	47.60%
Exportaciones	dic-18	61.621 Mill. USD
Importaciones	dic-18	65.441 Mill. USD
Balanza Comercial	dic-18	-3.820 Mill. USD
Rating Crediticio	Nov18 y Dic18	"S&P: B Moody's: B2"

Fuentes: INDEC [www.indec.gob.ar](http://www.indec.gob.ar) / The World Bank [data.worldbank.org](http://data.worldbank.org) / Min de Hacienda de la Nación

# Comparación de Mercados



Brasil Bolsa Balcão



Bolsa de Valores de Colombia



Mercado a Término de Bs As



Bolsa de Derivados de México



ROFEX S.A.

Volumen Operado	2.574.073.178	1.064.802	713.360	8.331.508	192.340.218
Variación Anual	42,30%	-4,60%	152,40%	-24,50%	28,10%
Interés Abierto	68.050.800	26.473	37.732	548.128	2.820.364
Variación Anual	-13,20%	-20,20%	12,20%	-49%	-12,5%

Fuente: FIA <https://fia.org/>



# Información del Mercado

Overview Productos Financieros

## FUTUROS SOBRE DÓLAR

RECORD VOLÚMEN ANUAL DÓLAR

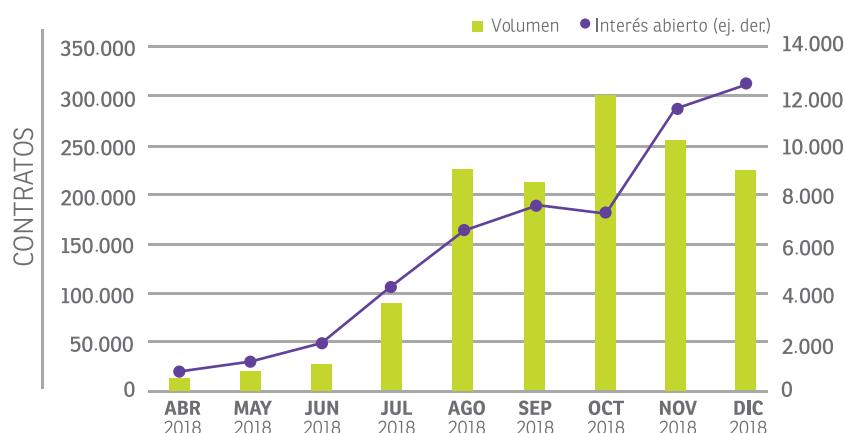
**189.208.854**

**CONTRATOS**  
+27% QUE EN 2017

## FUTUROS SOBRE PETRÓLEO

WTI  
NOV 18  
 **376.780** BARRILES  
Record mensual operatoria

## ÍNDICE ROFEX 20

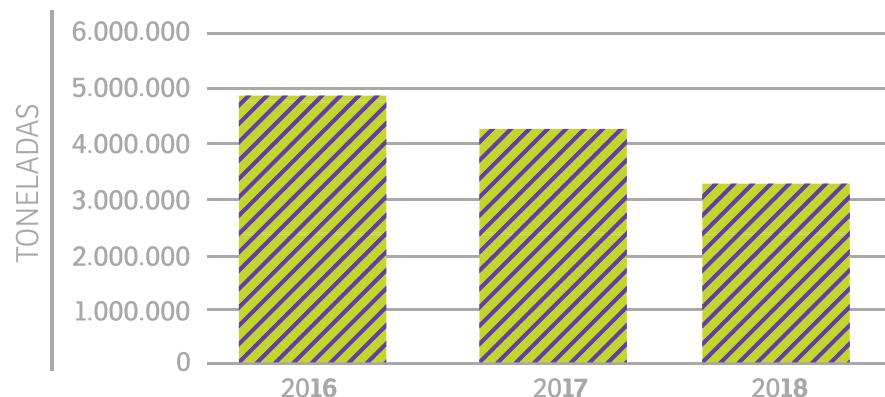


OPERADO POR  
+75 AGENTES  
 **YA LO OPERARON**  
 **8**  
Fondos Cumunes de Inversión

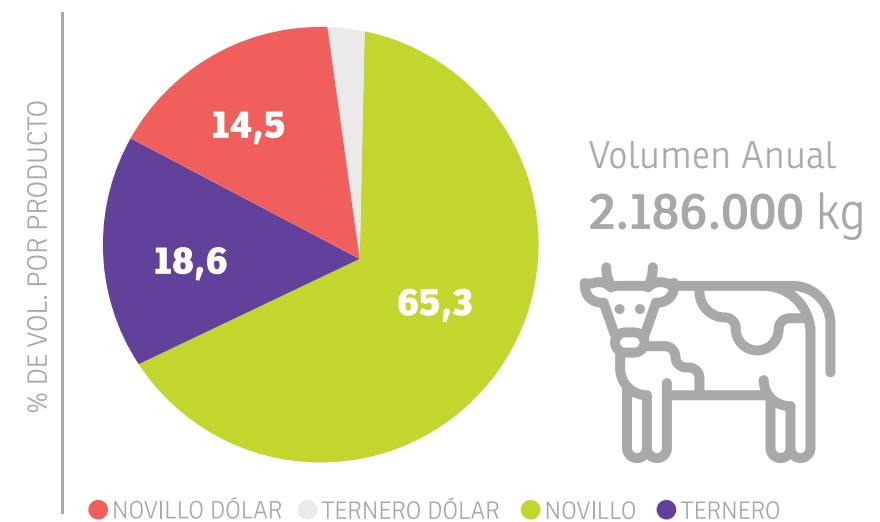
# Información del Mercado

Overview Productos Agropecuarios

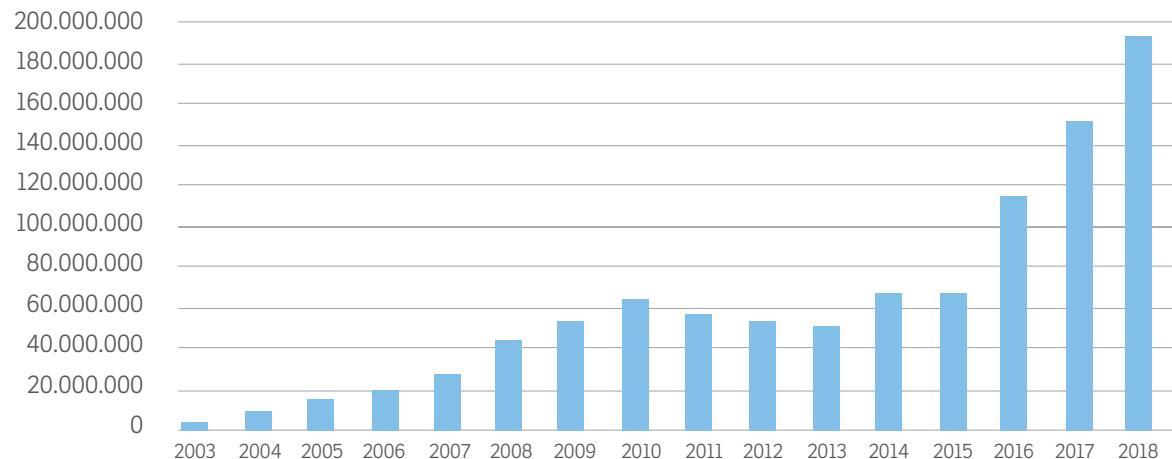
## PRODUCTOS AGROPECUARIOS



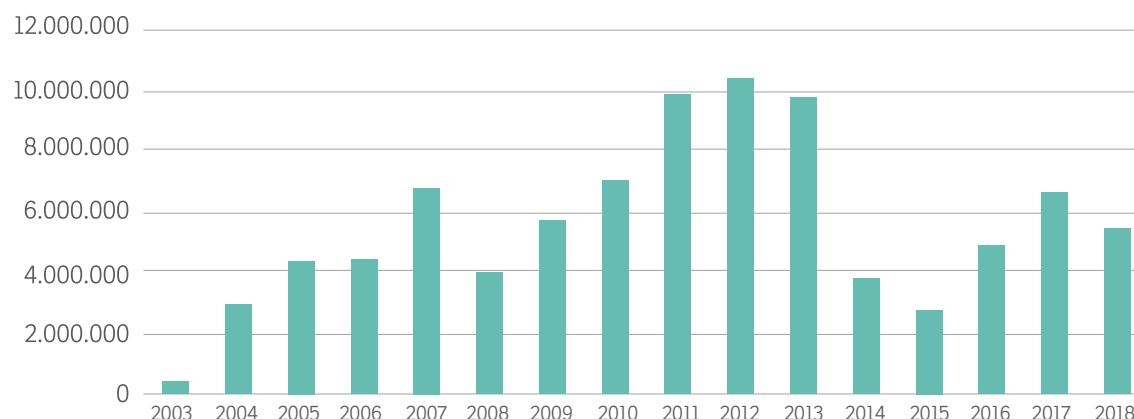
## FUTUROS SOBRE GANADO



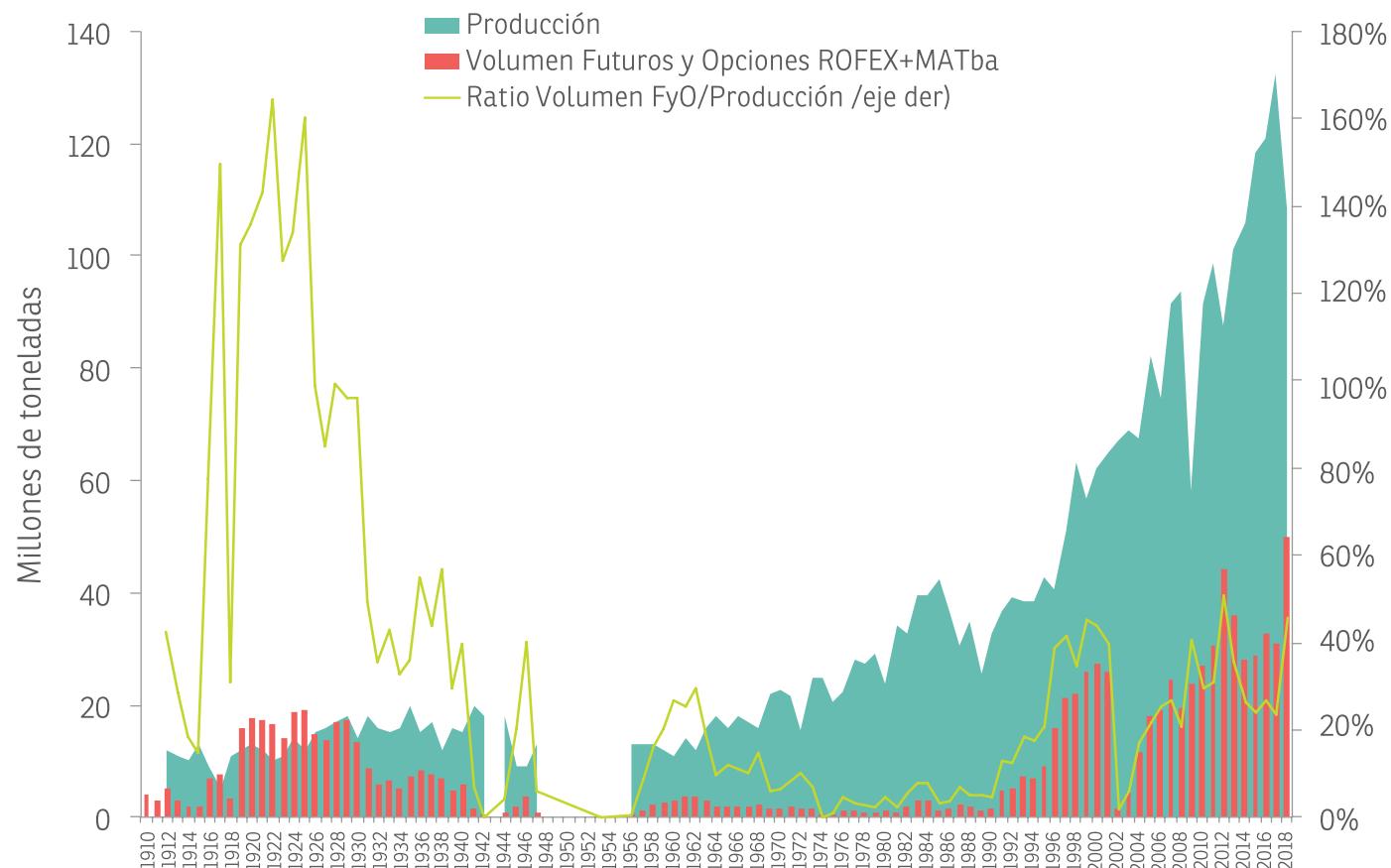
## VOLUMEN ANUAL FINANCIERO

*Contratos por año*

## VOLUMEN ANUAL AGRO

*Toneladas por año*

## RATIO FYO PRODUCCIÓN



## En números

Nosotros

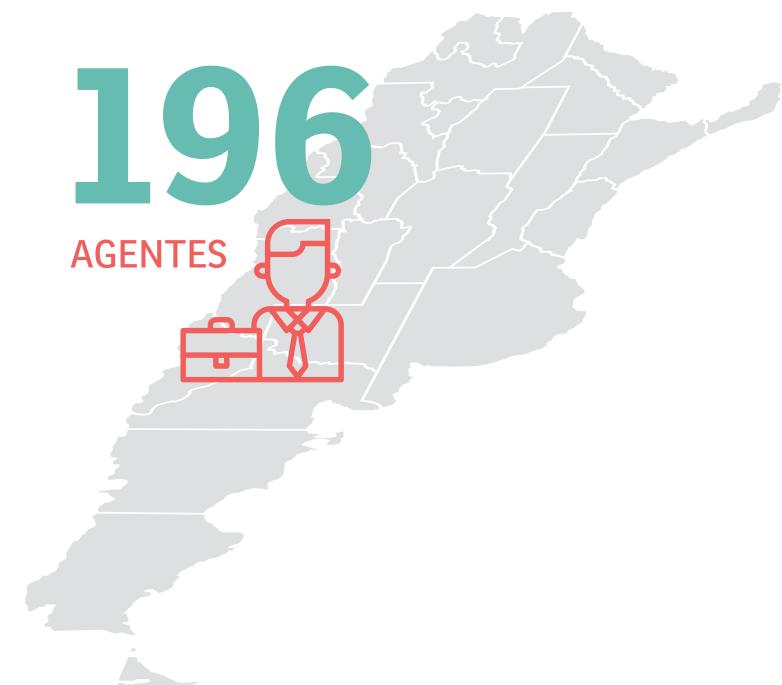
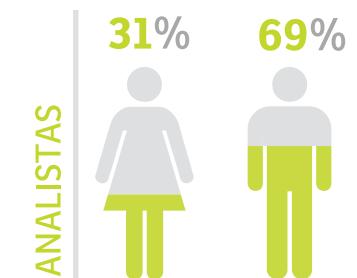
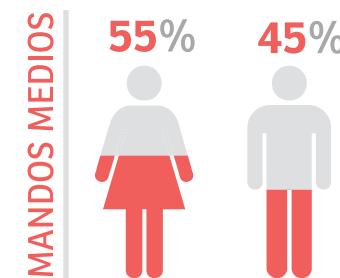


**180**  
COLABORADORES

**33** AÑOS  
PROMEDIO DE EDAD



**76%**  
PROFESIONALES  
Y ESTUDIANTES





## En números

### Medio ambiente



CONSUMO TOTAL



# ¿Qué posibilitamos?

## *Descubrimiento de precios y Transferencia de Riesgos*

La función principal de un mercado es el descubrimiento o formación de precios. Un mercado es una máquina perfecta de convertir información en precios.

A través del proceso de negociación en un sistema electrónico centralizado y abierto, los mercados de futuros da lugar a una de las funciones más vitales de los mismos: la agregación de información distribuida en una multitud de visiones individuales y la formación de precios que sintetizan dicha información atomizada en un único valor, respetado por compradores y vendedores: los precios de mercado.

Estos precios no se forman en base a opiniones personales de quienes operan, sino en posturas de compra y venta. Los clientes hablan entre sí a través de sus cotizaciones intercambiando de esta forma información.

Los mercados de futuros brindan a compradores y vendedores precios continuos, fluidos, sin grandes saltos y permiten así la entrada y salida rápida y eficiente de los distintos participantes.

La existencia de contratos estandarizados, la naturaleza heterogénea de los participantes (especuladores, coberturistas, inversores, brokers, etc) así como la constante participación de compradores y vendedores en un entorno centralizado son elementos clave para que los mercados de futuros sean verdaderos mecanismos de generación y agregación de liquidez.

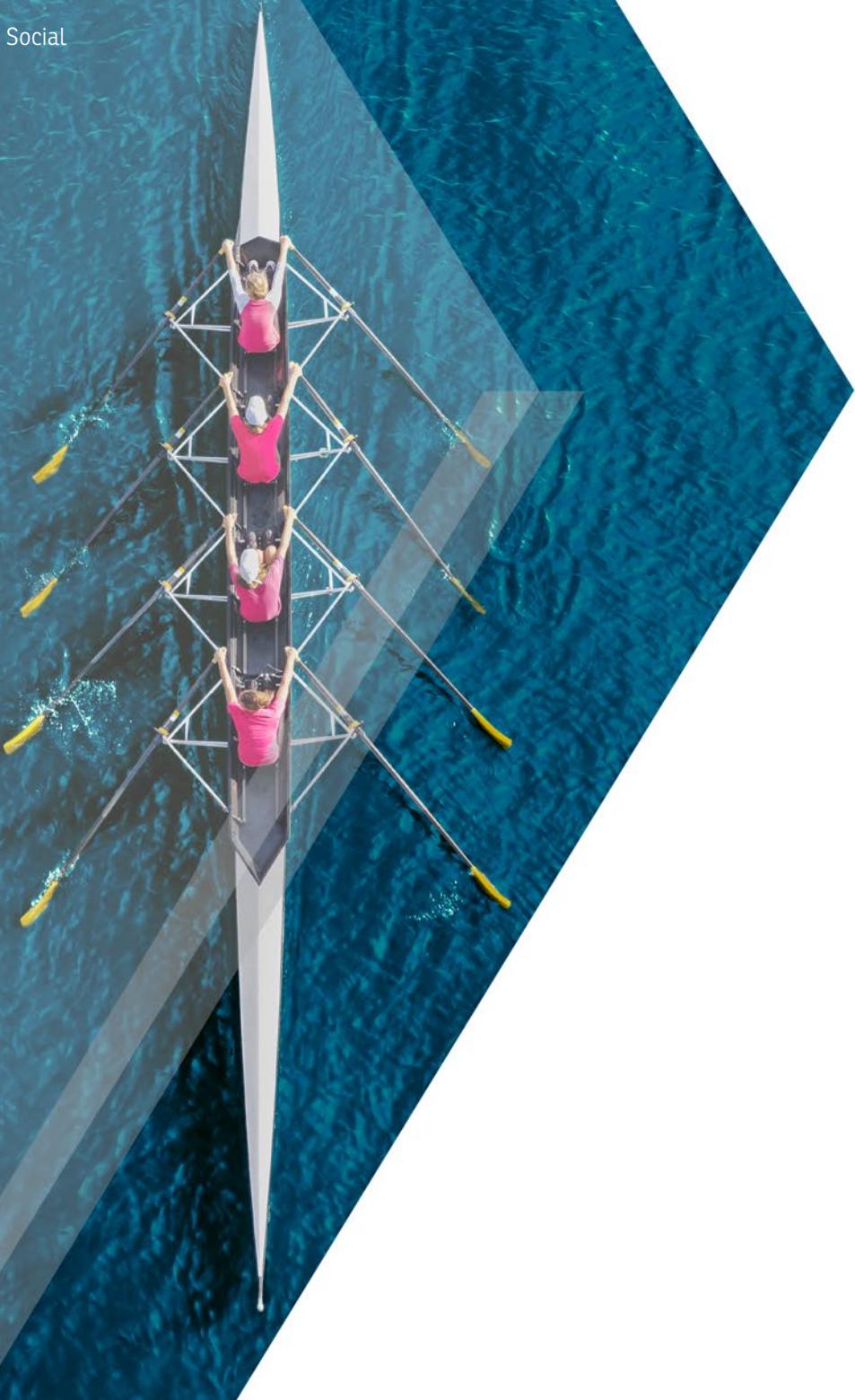
Los mercados de futuros facilitan entonces a los agentes económicos, incluso a aquellos que no participan en ellos, un mejor planeamiento de sus negocios,



al permitirles conocer el verdadero valor (*fair value*) de un producto físico o financiero y reducir el riesgo precio asociado al mismo.

La existencia de estos mercados ha posibilitado la absorción de mayores riesgos por parte de la economía, facilitando de ese modo el crecimiento y la eficiencia en cada una de las industrias asociadas.

Los usuarios, por su parte, han podido reducir sus niveles de incertidumbre acerca de las condiciones de negocios futuras lo cual permite la expansión del crédito y con ello el aumento de la producción de bienes y servicios.



## Our Soul

*En Grupo ROFEX compartimos la misma pasión*

El Grupo ROFEX está formado por personas involucradas con el desarrollo y crecimiento de la organización. Es por ello que desde Capital Humano se promueven políticas y prácticas orientadas a atraer, fidelizar y desarrollar personas en un contexto desafiante y motivador que busca constantemente lograr conectar el propósito del Grupo con el de las personas.

Estamos convencidos de que las personas se comprometen con lo que hacen cuando se sienten parte de un equipo, que alcanza sus objetivos y que contribuye con el éxito de la organización. En ese marco se vienen desarrollando actividades para fomentar la comunicación, transmitir cuáles son las prioridades del Grupo, escuchar e intercambiar inquietudes y escuchar propuestas. Para ello se realizaron desayunos "Mano a Mano" con la participación de miembros del Comité Ejecutivo y los colaboradores.

En el marco de nuestras políticas, el bienestar de las personas es una prioridad para la organización. Es por ello que hemos desarrollado un plan de beneficios orientados a mejorar la calidad de vida no sólo del empleado sino de su grupo familiar en el aquí y ahora y hacia el futuro: cuidado de la salud, desarrollo personal, profesional y social.

Contamos con un plan anual de capacitaciones, que contempla espacios de coachings, mentoring y talleres/clínicas, con el objetivo de promover el desarrollo de habilidades técnicas, competencias y la adquisición de nuevos recursos necesarios para el desenvolvimiento y el crecimiento profesional de las personas en la organización.

## Hacia la comunidad

El Grupo ROFEX desde el año 2010 colabora con el aporte de becas de estudio para un grupo de estudiantes vinculado al convenio celebrado con la Fundación ARAS (Asociación Rosarina de Ayuda Solidaria). El objetivo es potenciar el desarrollo profesional y posterior inserción en el ámbito laboral de adolescentes que provienen de ámbitos socioeconómicos vulnerables, con una capacitación orientada que a ampliar sus posibilidades de acceso al mercado laboral, mediante el desarrollo de habilidades adecuadas a las demandas dinámicas del mismo.

A partir del segundo semestre del 2018 recibimos a 9 personas que participaron de un proceso de formación laboral y realizaron sus prácticas dentro de diferentes áreas de la organización.

### CUATRO VIENTOS

Los alumnos son acompañados desde 1<sup>ro</sup> a 5<sup>to</sup> año del secundario, y una vez que llegan a esa instancia es que realizan las diferentes actividades propuestas por la empresa.

En el marco de este convenio, realizamos un Taller en el que participan beneficiarios del Plan ROFEX que tiene como objetivo que conozcan sobre el mundo laboral y adquieran conocimientos específicos sobre el mismo. El objetivo de las mismas era que estos jóvenes pudieran tener su primer acercamiento al ámbito laboral.

Durante la realización de la práctica laboral cada chico contó con el apoyo de un tutor voluntario dentro de la Empresa que tuvo la función de recibir al practicante el primer día y estar disponible para acompañar y atender sus consultas durante su experiencia laboral.



# Política de higiene y seguridad GRUPO ROFEX

La Salud y Seguridad de nuestros colaboradores internos es una preocupación prioritaria por la cual GRUPO ROFEX, implementa y mantiene un sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional que garantiza la prevención y enfermedades profesionales.

Para el logro de dichos objetivos, GRUPO ROFEX se compromete al cumplimiento de los siguientes principios:

- Todas las actividades que desarrolla GRUPO ROFEX, se realizarán cumpliendo los estándares de Seguridad que establece la legislación vigente y otros requisitos a los que adhiera la organización.
- Desde el Directorio de la Empresa, es nuestro compromiso proveer los recursos necesarios para mantener los estándares de Seguridad enunciados en la presente Política.
- Cada Colaborador tiene la obligación de conocer y cumplir con las Normas y Procedimientos internos establecidos y utilizar todos los elementos de trabajo de forma segura.

INICIATIVA



**CUIDATE**

*En el Grupo ROFEX nos interesa el cuidado de la salud de las personas, por eso ofrecemos diferentes beneficios y actividades orientadas a tal fin mientras que también cumplimos con disposiciones legales (S&H). En este marco, se promueven diferentes actividades que forman prácticas saludables: nutrición, capacitaciones en RCP, ergonomía, etc.*

# Clientes

## Compromiso con la satisfacción del Cliente

La satisfacción del cliente es prioridad en la gestión de nuestro negocio, por ello trabajamos en la escucha activa de sus expectativas y necesidades.

A través de un servicio de atención exclusivo, manteniendo reuniones con cada uno de nuestros clientes promovemos un espacio de creación de valor conjunto, desarrollando acciones de mejora, resolviendo quejas y reclamos.

Desde el área de Atención al Cliente buscamos la transparencia en el proceso de gestión diaria con los Participantes, de modo de orientar aún más la estrategia de negocio hacia un nivel de satisfacción total del cliente.

Esta visión se ha plasmado en iniciativas concretas, que buscan impactar directa o indirecta en la satisfacción de los mismos, ya sea ofreciendo soluciones tecnologicas así como tambien consultoría y capacitación.

Durante el 2018 se efectuaron 161 agentes visitados. Los resultados de satisfacción obtenidos fueron los siguientes:

144 agentes satisfechos

**89.44%**

2 agentes insatisfechos

**1.24%**

14 agentes  
parcialmente satisfechos

**8.7%**

1 ND

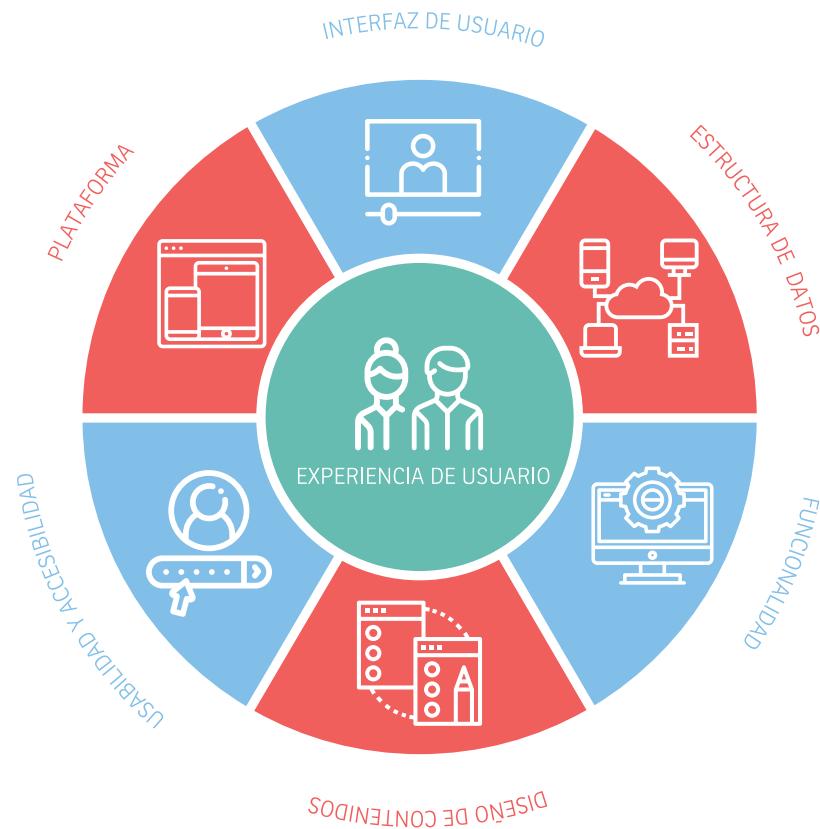
**0.62%**

## RESULTADOS DE SATISFACCIÓN



## La experiencia del usuario

Convencidos en que conocer las necesidades de nuestros clientes nos permite mejorar su experiencia y brindar un servicio basado en la calidad, nos focalizamos en entender toda la experiencia del mismo al interactuar con Grupo ROFEX. Para ello establecemos metodologías ágiles de trabajo, repensamos la arquitectura tecnológica, diseñando y mejorando nuestras plataformas en base a su usabilidad, con el objetivo de proporcionar un valor agregado para el Cliente final.



## Calidad en la Organización

Mediante la implementación de Sistemas de Gestión de Calidad, validamos el cumplimiento de los requisitos legales, reglamentarios, necesidades y expectativas del Cliente, con el fin de impulsar la eficiencia de los procesos del negocio.

Actualmente el Grupo ROFEX mantienen su certificación en Sistemas de Gestión de Calidad bajo norma ISO 9001:2015 con amplio alcance a todos los procesos que lo conforman.

*"El Grupo ROFEX a través de su Política de Calidad se compromete a, mejorar en forma continua el valor hacia sus clientes, brindando un servicio de excelencia en operaciones de valores negociables"*

# ROFEX Trading School

El área de capacitación del Grupo ROFEX tiene más de 12 años de experiencia y trabajo dedicados a profesionalizar a los usuarios de los mercados de derivados y difundir en la comunidad estas herramientas financieras.

Estamos convencidos que para desarrollar los mercados es necesario capacitar a quienes participan en él. En esa línea, el objetivo de TRS es colaborar con el crecimiento del mercado de capitales desde la formación de los distintos perfiles de participantes. Es por ello que diseñamos programas para inversores, hacedores de mercado, administradores de riesgo y del back office de operaciones que surgen como consecuencia de las negociaciones.

Se incorporaron capacitaciones de nuevas tecnologías desde 2017, como el Programa en Trading Algorítmico, herramienta que permite sofisticar la operatoria, con disminución de costos y reducción de errores.

Además de las líneas de trabajo descriptas, y asumiendo el compromiso de difundir el mercado de capitales, desde TRS se organizan charlas abiertas y de libre acceso en universidades y comunidades educativas.

Desde abril de 2017 ROFEX Trading School, sumándose a la ola de avances tecnológicos del Grupo ROFEX, brinda a sus alumnos la posibilidad de hacer público el certificado de asistencia a los programas de capacitación, validando formalmente su participación en la Blockchain. Esta tecnología permite que cada alumno comparta fácilmente el link de su certificado con quien se lo solicite, sin necesidad de verificar su veracidad, ahorrando así tiempos y procesos. Con esta tecnología se garantiza la autoría, fecha e inmutabilidad de todos los certificados digitales emitidos.

Los últimos dos años, ROFEX participó de la "Semana Mundial del Inversor" (SMI), que es una campaña mundial promovida por la IOSCO, que tiene como



**CNV Argentina** @CNVArgentina · 16 mar. 2018



Gracias a todos los actores del mercado de capitales y las escuelas por participar de la Semana Mundial del Dinero #EducacionFinanciera #GMW2018  
@BYMAOficial @desdelabolsa @ROFEXcierre @MAVSAOficial  
@FundacionMATba @BCRpresa @IAMC\_Oficial @cajadevalores  
@MAE\_REPORT

**Maria geandet** @MariaGeandet

Semana Mundial del Dinero 2018  
Gracias a todos los actores del mercado de capitales y las escuelas por participar.  
EDUCACION FINANCIERA CNV @CNVArgentina #GMW2018...

**Maria geandet** @MariaGeandet · 16 mar. 2018



#globalmoneyweek  
200 alumnos de Rosario participando del #GMW2018  
@CNVArgentina @BCRpresa @MAVSAOficial @ROFEXcierre  
@jimyriggio @lfisan  
cnv educación e inclusión.financiera



## ROFEX Trading School

mandato principal la educación financiera y como mandato secundario la protección de los inversores minoristas. Localmente, la Comisión Nacional de Valores incentivó el armado de actividades de educación y difusión a lo largo de todo el país.

En ese marco, y bajo el lema "Aprender sobre el Mercado de Capitales para proyectar tu futuro", ROFEX y MATba se unieron para difundir y educar sobre el mercado de futuros, organizando charlas a tal fin en sus sedes y en una universidad, de las cuales participaron más de 100 estudiantes universitarios y jóvenes profesionales.

En septiembre de 2017 ROFEX Trading School organizó la primera jornada destinada a reguladores, con el propósito de acercarlos a los mercados de futuros y sus particularidades en el ámbito regulatorio, el panorama internacional y local de las regulaciones y su impacto en el desarrollo de la industria.

En los distintos paneles de discusión se presentó la necesidad de conocer los instrumentos antes de regularlos, saber cómo funcionan, su rol dentro de la economía, los distintos perfiles de participantes que utilizan los instrumentos y las tendencias internacionales en materia de regulación.

Creemos en que es igualmente necesario conocer el funcionamiento del mercado para poder comunicar y difundir. En línea con esto, organizamos capacitaciones destinadas a periodistas con el objetivo que conozcan los instrumentos derivados, los factores que afectan el precio y cómo leer los indicadores que informa el mercado.

En 2018 incorporamos la modalidad on line en algunos cursos, llegando a distintas partes del país que demandan capacitaciones relacionadas a instrumentos financieros: Provincia de Córdoba, Provincia de Buenos Aires, Provincia de Santa Fe, Provincia de Jujuy, Provincia de Chaco, Provincia de Mendoza y Provincia de Entre Ríos.

Para principios de 2019 contaremos con dos herramientas de apoyo para difundir y aprender sobre el mercado de futuros: una serie de videos grabados en un lenguaje simple para que el público en general conozca la función de los mercados de futuros y su impacto en la economía real, y una plataforma de simulación con precios reales de mercado donde podrán realizarse prácticas individuales y juegos grupales, para aprender a operar con precios del mercado real.

### ASISTENCIA A CURSOS



## ROFEX Trading School

ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	CANTIDAD DE ACTIVIDADES		CANTIDAD DE ASISTENTES	
	2017	2018	2017	2018
<b>Charla de Productos /Interés/Inducciones</b>				
Total actividades sin cargo	22	29	517	1029
Cursos a medida (CIC)	12	13	252	184
Cursos y clases regulares	53	51	756	738
Cursos on line		13		710
Total actividades con cargo	65	77	1008	1632
<b>Total general</b>	<b>87</b>	<b>106</b>	<b>1525</b>	<b>2661</b>

ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	2017	2018	VARIACIÓN
Cantidad	87	106	22%
Horas dictadas	613,5	756	23%
Asistencias	1525	2661	74%
Personas únicas	646	866	34%

## Foco en la Innovación

*Sostenibilidad Organizacional y Paradigma de Plataforma: desarrollando el ecosistema ROFEX en forma sustentable.*

Desde Grupo ROFEX entendemos que para desarrollar el Mercado de Capitales de forma sustentable es clave desarrollar el ecosistema en que nos encontramos inmersos, para capturar el valor disponible fruto de la visión y trabajo de emprendedores, con el objetivo de transferirlo a nuestros clientes -Agentes- en productos y servicios, que a su vez agregan valor a sus clientes -Comitentes-, que tienen más opciones para el acceso al Mercado.

Entender el ecosistema y abrirse a capturar ese valor implica entenderse como una plataforma sobre la cual los miembros de dicho ecosistema pueden crear productos y servicios. Para lograr esto es necesario APIficar completamente las plataformas, esto es, desarrollar los 'enchufes' necesarios que permitan que distintas aplicaciones se conecten y puedan consumir la información del mercado y enviar instrucciones, de esta manera dando la libertad de desarrollar aplicaciones de alto valor agregado adaptadas a las necesidades.

Esto permite capturar los beneficios de la automatización punta a punta, al conectar procesos que se ejecutan sin intervención humana, de esta manera reduciendo errores y costos, permitiendo al broker enfocarse en su negocio y no en aspectos operativos repetitivos, que no aportan valor al negocio del Agente.

Por ejemplo, el de alta de cuenta automática, permite, entre otras cosas, escalar la apertura de cuentas, reduciendo el costo marginal de cada nuevo cliente que se suma, para así permitir que el broker transfiera estos ahorros a sus clientes, que se ven reflejados en menores comisiones y montos mínimos para operar, generando así un círculo virtuoso que aumenta la inclusión financiera en Argentina.

## Foco en la Innovación

El compromiso del lado del Mercado es mantenerse a la vanguardia de las tecnologías más avanzadas, seguras y confiables, para permitir a nuestros clientes que desarrollen su negocio enfocándose en los aspectos claves y no en tecnología, contando con ROFEX como un partner estratégico para hacer crecer su operatoria y de esta manera el Mercado de Capitales como un todo.

Para demostrar este compromiso el Grupo ROFEX ha creado un área específica, MPI, que vela por la APIficación de la funcionalidad disponible en el Mercado y la Cámara y hace seguimiento de los actuales y potenciales consumidores para que accedan a esas interfaces e implementen en sus plataformas la información y funcionalidad disponible.

Se desarrollan también distintos tipos de eventos como hackatones y meetups para dar difusión sobre los enchufes disponibles, invitando a la comunidad emprendedores a participar.

Se apunta a desarrollar relaciones sustentables con ellos, basados en el principio del win-win, donde todos los participantes del ecosistema (Mercado, emprendedores, Brokers y comitentes) capturan valor agrandando la torta.

### ÍNDICE DE APIFICACIÓN



	1Q (Ene/Mar)	2Q (Abr/Jun)	3Q (Jul/Sep)	4Q (Oct/Dic)
Funcionalidad total	77	81	81	82
Apificado	53	54	55	59
No Apificado	24	27	26	23
Grado de Apificación	68.8%	66.7%	67.9%	72.0%

## Primary Ventures

Primary Ventures se funda el 11 de Abril de 2014 como el brazo de venture capital corporativo del Grupo ROFEX, con el objetivo de colaborar en el desarrollo de proyectos que sumen valor al ecosistema ROFEX, en la tarea de hacer crecer y democratizar el Mercado de Capital, fomentando la inclusión financiera.

Este vehículo invierte, no solo mediante inyección de capital sino también ofreciendo capacitación, networking y asesoramiento en temas legales e impositivos en proyectos fintech.

Dentro del venture capital existen distintos enfoques a tomar en función de la etapa del proyecto en donde se invierta, como por ejemplo, el semilla, para disparar el comienzo del proyecto como también el conocido como "Series A", donde se fondean cantidades mucho mayores orientada a atacar otros mercados o crecimiento exponencial del proyecto.

En nuestro caso optamos por la variante seed y aplicamos el concepto de venture capital corporativo, que a diferencia del venture capital tradicional, invierte en proyectos orientados el core business del negocio, en este caso del Grupo ROFEX de forma más específica, con un mandato más limitado respecto a las opciones en donde se puede invertir, para enfocarlo en proyectos que potencian y apalancan al negocio principal.

El objetivo de este capital a riesgo corporativo es buscar proyectos que ayuden a desarrollar el ecosistema con emprendimientos que agreguen valor mediante innovación y tecnología sobre temas que orgánicamente no podría haber sido resueltos.

Desde el fondo se apoya a emprendedores no solo con capital financiero sino con networking, al conectarlos con nuestra base de Agentes y colegas,

knowhow en el desarrollo de soluciones enfocadas en las necesidades de nuestros clientes y aspectos contables/legales que permite el armado del vehículo societario más eficiente, para que puedan lograr implementar su visión.

Creemos que el apoyo a estas iniciativas no solo tiene un impacto en nuestro negocio sino que permite avanzar en proyectos de alto impacto social, que impacten de lleno en la sustentabilidad, tales como eficiencia en la gestión del riesgo agropecuario, seguridad de la información, energía limpia, inclusión financiera y democratización en el acceso al mercado de capitales.

Pueden encontrar mas info sobre la historia, filosofía de inversión y proyectos en: <https://primary.ventures/>

## Primary Ventures

El portfolio histórico se encuentra compuesto por 13 compañías:

- Auth0
- SatellLogic
- Nubimetrics
- BITEX
- S4
- Signatura
- Matriz
- Semtive
- Simplicar
- iBillionaire
- EIWA
- Fundacity
- InteliAgro

Dichas compañías se pueden agregar en 5 sectores:



Fintech



AgTech



BigData



Energía Limpia



InfoSec



## Draper Cygnus

Cygnus Capital es un fondo de Venture Capital nacido en 2013 que invierte en el mejor talento regional y startups innovadoras desde Argentina hacia el mundo. El fondo cuenta a ROFEX como anchor investor.

Con la experiencia de haber operado Cygnus Early Stage Fund I, Cygnus Seed Fund II y Cygnus Angel Club, ahora lanzó Draper Cygnus VC Fund junto al legendario inversor Tim Draper.

El fondo invierte en emprendedores extraordinarios que han desarrollado nuevas tecnologías y modelos de negocios, capaces transformar nuestra sociedad en forma positiva.

El fondo se enfoca en – Fintech, Agro/Foodtech, Bio/Nanotecnología y Sustentabilidad- participando en rondas Seed y Series A de las compañías de origen Argentino con mayor potencial de impacto global.

Las principales compañías del fondo son:

- ALXERION BIOTECH
- STAMM
- SKYLOOM

*"ROFEX es una de las primeras instituciones argentinas en convertirse en un Limited Partner en un fondo de Venture Capital"*



## Grupo DLT: Distributed Ledger Technology

A principios del año 2018 formamos el equipo DLT (Distributed Ledger Team). Este es un equipo que se encarga de centralizar, ordenar, dar seguimiento y difundir todos los proyectos y acciones relacionadas con la tecnología blockchain.

En los últimos años hubo una gran cantidad de iniciativas a nivel mundial para usar esta tecnología en diferentes industrias y surgieron diversas alternativas técnicas de aplicación así como controversias respecto a las leyes. El equipo DLT se formó para estudiar todos estos aspectos, de negocio, técnico y legal.

Algunos proyectos de los analizados son el de tokenización de activos, para crear por ejemplo la crypto soja, y el proyecto de custodia de bitcoins.

El equipo DLT también difunde noticias por mail y organiza meetups para difundir esta tecnología y los avances de los proyectos a toda la organización.



*"Formamos el equipo DLT para darle seguimiento, ordenar y difundir todos los proyectos y acciones relacionados con Blockchain."*

## Programa NOR

Desde hace prácticamente dos décadas, en Argentina, la industria de los futuros y opciones está experimentando un crecimiento muy importante y sostenido, medido en volúmenes operados, interés abierto, productos disponibles y cantidad de participantes (brokers y clientes finales). Para cubrir esta necesidad de esta industria tan especializada, la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), principal accionista del Grupo ROFEX, llevó adelante por varios años un programa de Formación de Market Makers el cual a través de un entrenamiento teórico y práctico mostró ser un efectivo semillero de operadores que alimentó al sector durante décadas. Con el tiempo, incluso, varios de estos operadores fundaron luego sus propias casas corredoras (varias de las cuales son activos participantes en ROFEX y MATba) o bien se desempeñaron como exitosos profesionales en brokers locales y extranjeros.



Seleccionados  
por ROFEX



Con la ayuda de  
Argentina Clearing y Primary



Nexo en el mercado  
y mentor del NOR

El Programa de Nuevos Operadores ROFEX –Programa NOR- es una iniciativa del Grupo ROFEX que apunta a generar sustentabilidad intertemporal e inclusión financiera formando nuevos operadores para la industria de futuros y opciones, dando continuidad al mencionado programa de la BCR.

Para ello, anualmente se seleccionan sus participantes de forma competitiva, y en base a méritos, quienes recibirán capacitación gratuita de ROFEX, mentoring



## Programa Nuevos Operadores ROFEX

y asesoramiento tanto presencial como virtual de Brokers especializados en la operatoria, un fondo de dinero destinado a la operatoria de una cartera real de futuros y opciones, así como todas aquellas herramientas tecnológicas y de gestión necesarias para la realización de su actividad como traders en el marco del Programa.

- Bonificación el 100% de las comisiones de la operatoria
- Con una terminal de negociación se imputan órdenes de negociación de manera directa a través de la tecnología DMA (Direct Market Access)
- Apoyo y asesoramiento de un Agente que actuará como mentor
- Capacitación en forma gratuita a través de charlas, cursos y webinars dictados por expertos del mercado de capitales

Estos operadores deberán cumplir una serie de requerimientos como volumen mínimo mensual, frecuencia de participación, diversificación de la cartera, provisión de liquidez mínima, etc.

Como incentivo a la participación, al cabo de su primer año, los NORs tienen derecho al 50% de las utilidades generadas como resultado de la gestión del fondo aportado por ROFEX. Adicionalmente, podrán solicitar un importe mensualmente en concepto de adelanto de futuras utilidades a modo de asignación o incentivo para movilidad y gastos varios para sostenerse en el Programa. Asimismo, en miras de maximizar las oportunidades/conveniencia de operar en el mercado, y por lo tanto el entrenamiento de los NORs, todas sus operaciones en los productos elegibles para el Programa, contarán con la bonificación del 100% de los derechos de registro y clearing por parte de ROFEX, MATba o UFEX, según corresponda, y de las comisiones del Broker que actúe como su mentor y/o liquidador.

Los NORS operarán los a través de Direct Market Access (DMA), el cual será provisto por un Agente autorizado para actuar en el Mercado (ROFEX/MATba/UFEX), siguiendo los lineamientos y requisitos que se les impongan de acuerdo

al Programa NOR, para cumplir con sus objetivos.

En 2018 se puso en marcha una iniciativa muy conectada y complementaria con el Programa NOR: el Programa para Administradores de Riesgos (PAR) de forma de difundir la práctica de monitoreo de riesgos asumidos por los clientes finales: pre-trade (ofertas) y post trade (posiciones), inicialmente haciendo foco en los NORs. Este tipo de perfil profesional comienza a ser muy buscado en la industria, en especial entre aquellos ALyCs que ofrecen acceso DMA a sus clientes.

Por otra parte, también se llevan adelante actividades varias como capacitaciones, concursos, simulaciones, etc que funcionan como "feeders" del programa NOR.

 **Agustín**  
@AgustinMarche

Bueno, ahora puedo decir oficialmente que soy NOR de ROFEX.

 **P. Ricatti**  
@pricatti

No niego ni afirmo haber pasado la última entrevista del programa NOR, sería el nono del programa #rofex

3:48 p. m. · 12 jun. 18



 **Matias Rivera**  
@maturivera

Un objetivo que me parecía inalcanzable hace 3 años, hoy se hizo realidad. Gracias @ROFEXcierre por confiar y permitirme ser parte del programa NOR. Espero estar a la altura!

## Lanzamiento 4<sup>ta</sup> edición y estadísticas del Programa

Desde su lanzamiento, en marzo de 2015, el éxito alcanzado en las sucesivas ediciones motivó a ROFEX a seguir apostando por esta iniciativa, que hoy se ha convertido en una de las principales puertas de acceso al mercado de capitales para los jóvenes profesionales que aspiran a desarrollar una carrera dentro del sector financiero.

Cuando se repasan los números, se aprecia el éxito alcanzado en el cumplimiento de las metas planteadas:

	<b>+1.900</b> postulantes inscriptos en las cuatro ediciones
	<b>122</b> cuentas dadas de alta con fondos asignados para operar, entre las cuatro ediciones
	<b>35</b> Brokers en Argentina y Uruguay han participado del Programa
	<b>+1.500</b> contratos negociados en promedio por mes por cada NOR durante las cuatro ediciones
	<b>20</b> NORs que consiguieron trabajo en empresas relacionadas al Mercado de Capitales gracias a su participación en el Programa NOR

Desde su lanzamiento, en marzo de 2015, el éxito alcanzado en las sucesivas ediciones motivó a ROFEX a seguir apostando por esta iniciativa, que hoy se ha convertido en una de las principales puertas de acceso al mercado de capitales para los jóvenes profesionales que aspiran a desarrollar una carrera dentro del sector financiero.

A raíz de estos excelentes resultados, ROFEX decidió lanzar la cuarta edición del Programa, con fecha de inicio de operaciones en julio 2018. La nueva edición sumó 65 Nuevos Operadores, que se sumaran a aquellos participantes que, con un desempeño destacado en la tercera edición, se les ofreció la posibilidad de extender por un año más su vínculo con el Programa.

Sin duda, para todos aquellos interesados en desarrollar una carrera dentro de este universo, el Programa NOR constituye una oportunidad inmejorable, ya que brinda los recursos económicos y educativos para quienes deseen conseguir oportunidades laborales o aprovechar los contactos y el apoyo del ecosistema ROFEX para encarar un emprendimiento personal dentro del mercado de capitales.

# Relación con los Stakeholders

Grupo ROFEX se involucra con las partes interesadas, desarrollando acciones que generen valor, confirmando su responsabilidad corporativa y compromiso con el desarrollo sostenible del mercado.

## CLIENTES

Promovemos un espacio de diálogo continuo, porque entendemos que la satisfacción de nuestros Clientes es clave para proporcionar un servicio de excelencia.

Trabajamos escuchando los requisitos y expectativas de nuestros clientes, para ofrecer productos y servicios financieros que se adapten a su necesidad.

## COLABORADORES

Impulsamos el desarrollo y crecimiento personal y profesional de las personas de la Organización. Promovemos políticas y prácticas orientadas a atraer, fidelizar y desarrollar a nuestros colaboradores en un contexto desafiante y motivador que busca constantemente lograr conectar el propósito del Grupo con el de las personas.

## ACCIONISTAS

Mantenemos nuestro compromiso de asistir a los accionistas, brindándoles toda la información relevante para la toma de decisiones, bregando siempre por la transparencia. Generamos canales de comunicación eficaces, mediante los cuales promovemos la participación activa de las partes, facilitando el ejercicio de sus derechos y obligaciones.



## ENTES REGULADORES

Fortalecemos lazos con Reguladores, con el objetivo de impulsar las mejores prácticas del mercado, participando activamente en proyectos conjuntos, velando por la transparencia de los mercados así como la protección de los inversores.

## PROVEEDORES

Gestionamos con responsabilidad a través de reglas claras y transparentes el proceso de compras y contrataciones, manteniendo una relación mutuamente beneficiosa con nuestros proveedores.

## MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Proporcionamos información al mercado clara y transparente, del mismo modo que promovemos relaciones fluidas con medios de comunicación y reuniones informativas frecuentes para desarrollar una gestión sostenible.

## COMUNIDAD

Difundimos el Mercado de Capitales a través de programas de formación, trabajando sobre la educación financiera, buscando generar un impacto positivo a la Comunidad.

# Relación con la Comunidad

## Cámara Fintech Argentina.

El propósito de la Cámara de Fintech de Argentina es liderar el proceso de transformación de la industria de servicios financieros, convirtiendo al país en un hub de innovación e inclusión financiera que sea un referente a nivel regional e internacional.

Primary Ventures, empresa del Grupo ROFEX reconoce que su propósito se encuentra completamente alineado por lo que participo desde su inicio como socio fundador y participa activamente en las reuniones.

Entre los socios se encuentran las empresas más representativas del sector, líderes locales y globales que apuntan a desarrollar el negocio financiero mediante el uso de tecnología, acercando las finanzas de forma eficiente a los argentinos.

Entre los objetivos de la Cámara se encuentran:

### INCLUSIÓN FINANCIERA

Promover la actividad de las empresas FinTech, impulsando la generación de nuevos productos financieros con base tecnológica que brinden soluciones a las actuales demandas de los usuarios, contribuyendo así a mejorar el nivel de inclusión financiera del país.

### EDUCACIÓN FINANCIERA

Generar mayor vinculación entre miembros de la Cámara y el resto de la sociedad (individuos, empresas, medios de comunicación, gobierno, inversores etc.) a fin de fomentar la inversión, crear mejores productos y contribuir a un mayor desarrollo del mercado financiero.



## INTERACCIÓN CON PÚBLICOS DE INTERÉS

Brindar un mejor conocimiento a los usuarios de la actividad, de los fines y de los beneficios del sector FinTech para lograr mayor educación financiera y permitir una experiencia más funcional a las necesidades insatisfechas como cliente y a las nuevas demandas que surgen en un contexto de permanente cambio tecnológico.

## PROMOCIÓN DE MEJORES PRÁCTICAS ENTRE SUS MIEMBROS

Propiciar un marco de mejores prácticas entre los miembros de la cámara que sirva de referencia para fortalecer la industria FinTech, creando altos estándares de calidad del servicio y efectos positivos sobre la población.

123 Seguros, Afluenta, Bitex, Increased Card, Invertironline.com, Invoinet, Mercado Libre, Moni, Motormax, Poincenot, Primary Ventures, VU Security y Western Union son los socios fundadores.

Para lograr una mayor especificidad temática, se encuentra en curso la constitución de una Cámara que agregue las empresas proveedoras de plataformas del Mercado de Capitales con Primary/ESCO como miembros fundadores.

Los principales proveedores de plataformas de backoffice locales expresaron la intención de participar firmado propuesta de acta constitutiva.



## Comunicación Institucional

En la comunicación estratégica de ROFEX las audiencias son clave. Los tres principales medios de comunicación utilizados responden a una segmentación expansiva. En el centro están los Agentes (o clientes directos), a quienes se les comunica principalmente vía correo electrónico las novedades del Mercado y mediante la revista institucional (ROFEXnews) conocen nuestros proyectos futuros.

En un segundo círculo está la Comunidad ROFEX que incluye colaboradores, estudiantes y profesionales relacionados al Mercado. La comunicación con ellos es, en general, mediante las redes sociales, principalmente Twitter. Y finalmente, el público en general son a quienes llegamos mediante medios masivos de comunicación gracias a las gacetillas de prensa y entrevistas a referentes internos.

La suma de la descripción técnica, el listado de beneficios, documentación pertinente y acceso al visor de precios en tiempo real es el conjunto base para la comunicación de los productos y servicios desde el Grupo ROFEX. Años atrás toda esta información se resumía en folletos impresos, hoy en día son micrositios dentro de la página web institucional los que la contienen

## Comunicación Institucional

### Acciones



### EVENTOS COMERCIALES

Una de las maneras más prácticas de reforzar la relación directa con los clientes es la organización de eventos. Pueden ser charlas informativas para hablar sobre un producto específico, cócteles descontracturados para conversar con operadores, prensa, clientes y funcionarios, o bien actividades que mezclan charlas técnicas con momentos de dispersión. Estos eventos son muy esperados por la comunidad especializada vinculada a ROFEX.

### Medios



### PRENSA Y RELACIONAMIENTO

Además de la redacción de gacetillas, con el objetivo de difundir información y novedades sobre Grupo ROFEX se coordinan relacionamientos uno a uno entre periodistas y ejecutivos del Mercado y organizan eventos comerciales junto a la prensa.

## Comunicación Institucional

### Medios



#### ROFEX news

Se trata de la revista institucional del Grupo ROFEX, que cuenta con más de 14 años de historia. Es una publicación bimestral que se distribuye gratuitamente a los clientes de ROFEX, a entidades financieras y agropecuarias, instituciones afines al Mercado, universidades y medios de comunicación de Argentina.

### Redes Sociales

Nuevo Visor de Precios #ROFEXRealTime  
rofex.primary.ventures

Ingresando con una cuenta Google:  
- Panel de Favoritos  
- Widgets  
- Temas (Día / Noche)

#MarketData #RealTime #TradingView

#### Comunidad y Referentes Internos

Grupo ROFEX realiza campañas de digitales principalmente para dar a conocer la marca y orientar a las personas que buscan información sobre el Mercado. También crean campañas específicas por productos y utilizan las cuentas institucionales creadas en distintas redes sociales

## Comunicación Institucional

### Videos

---



### Videos Semanales

El área de Comunicación pone a disposición la herramienta para grabar, brinda las recomendaciones para hacerlo, coordina un guión y finalmente edita y difunde el contenido. La intención de los videos semanales era poder aprovechar esa información adaptándola a un formato audiovisual.



## Impacto sobre el Medioambiente

Si bien somos un grupo económico que negocia futuros, hay un futuro que no se puede negociar y es el del medio ambiente.

Dedicado al sector financiero y de tecnología, aspiramos a reducir al mínimo nuestra huella de carbono, generando conciencia a todos los empleados y así formar una cultura más involucrada con el cuidado del medio ambiente, con el compromiso de utilizar de manera racional y eficiente los recursos naturales necesarios para las actividades que se desarrollan en los diversos sectores económicos.

### *Huella de carbono*

Se llevó a cabo la medición de las emisiones directas e indirectas de la huella de carbono en las oficinas del Grupo, teniendo en cuenta:

- Consumo de energía y agua;
- Transporte de los colaboradores;
- Hospedaje en hoteles;

El impacto en la huella de carbono por vuelos nacionales e internacionales realizados por los colaboradores corresponde a las 273.390,81 millas recorridas (439.980 kms), dando así un total de 39,6 toneladas (39.598 kg) de CO<sub>2</sub> emitidos.

Dado que la mayor cantidad de empleados y clientes se encuentran en las ciudades de Rosario y C.A.B.A., el 72% de los 445 vuelos corresponden a viajes entre estas ciudades.

Con respecto a los viajes en micro, se totalizaron 18.000 kms equivalentes a 517 kg de CO<sub>2</sub>. Aquí el impacto es mínimo ya que procuramos evitar los traslados en este medio de transporte, utilizando los vehículos con los que cuenta el Grupo.

## Impacto sobre el Medioambiente

La emisión de CO2 por estadías en hoteles totaliza 24.710 kg. que corresponden a 558 noches (considerando hoteles 4 y 5 estrellas).

Por el lado de las emisiones indirectas por consumo de energía eléctrica el resultado fue de 304.425 Kw equivalentes a 628 kg de CO2.

Por otro lado, el consumo de agua durante el año fue de 6,40 m<sup>3</sup> equivalentes a 5,04 kg de CO2.

### Consumo anual Electricidad



### Consumo anual de Agua



Buenos Aires	160.206 Kw	3.309 lt
Rosario	112.579 Kw	3.021 lt
Uruguay	31.640 Kw	72 lt

Números aproximados sobre los datos obtenidos durante el periodo 2018.

### ¿Qué hacemos para reducir la huella de carbono?

- Compartimos los viajes en auto;
- Siempre que es posible, hacemos videocalls en vez de viajar por reuniones;
- Evitamos impresiones innecesarias e imprimimos doble faz, cuando es posible, digitalizando la documentación;
- Apagamos las luces al quedar las oficinas vacías.



### Iniciativas a implementar/Compromisos:

- Apagar los monitores, computadoras e impresoras al finalizar la jornada de trabajo;
- Separar los residuos en orgánicos e inorgánicos para facilitar el reciclaje;
- Reducir el uso de papel a través de la digitalización
- Incentivar a los empleados a utilizar metodología "carpool", que consta de utilizar un auto compartido para generar menos CO2 y a su vez mejorar las relaciones interpersonales
- Elegir envases reutilizables en vez de descartables (como vasos o tazas)
- Medir el kilometraje anual de nuestra flota de vehículos para calcular el impacto en la huella de carbono





Cuando nos referimos a Gobierno Corporativo, hablamos de las prácticas aplicables a las relaciones entre los accionistas, directores, management y colaboradores del Grupo ROFEX. Tal como indican los Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE, entendemos que el objetivo del Gobierno Corporativo es facilitar la creación de un ambiente de confianza transparencia y rendición de cuentas, necesario para favorecer las inversiones a largo plazo, la estabilidad financiera y la integridad en los negocios.

## Directorio

El Directorio es el órgano administrativo que representa a cada sociedad del Grupo ROFEX. Tiene como funciones generales la definición estratégica de cada sociedad, la supervisión del desarrollo del plan de negocios, el control de la gestión y el gobierno de la sociedad.. La misión del Directorio es proteger y valorizar el patrimonio de cada sociedad, y optimizar el rendimiento de las inversiones a largo plazo, cuidando los intereses de la entidad. El Directorio de ROFEX está compuesto por representantes de accionistas de la sociedad y por miembros independientes. Todos ellos aportan su expertise en el ámbito del Mercado de Capitales y han sido elegidos por su reconocida trayectoria y formación académica.



# Directores Titulares

## PRESIDENTE

**Andrés Emilio Ponte**, 52 años. Director de Rofex desde 1998, Director de la Bolsa de Comercio de Rosario entre 2014 y 2016. Dejó su cargo allí para asumir la presidencia de ROFEX.

## VICEPRESIDENTE

**Luís Alberto Herrera**, 61 años. Contador Público Nacional y Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Nacional de Rosario. Fue Presidente de ROFEX de 2002 a 2006 y de 2012 a 2016. Actualmente se desempeña como Vicepresidente.

## SECRETARIO

**Leandro Salvatierra**, 44 años. Abogado en la Universidad Nacional de Rosario, Master en Derecho Empresario de la Universidad Austral de Buenos Aires. Secretario en ROFEX.

## TESORERO

**Sebastián Martín Bravo**, 39 años. Contador Público en la Universidad Nacional de Rosario. Tesorero en ROFEX. Director Titular en Argentina Clearing.

# Vocales

**Marcelo Rossi**, 60 años. Contador Público y Licenciado en Administración en la UNR, Master en Dirección de Empresas del IAE y Doctor of Business Administration de la University of Sarasota. Director Titular en ROFEX. Vicepresidente en Argentina Clearing.

**Pablo Leandro Torti**, 47 años. Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Austral. Director Titular en Primary y ROFEX.

**Gustavo César Cortona**, 53 años. Licenciado en Economía en la Universidad Nacional de Río Cuarto, Master en Dirección de Empresas en el Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina. Director Titular en ROFEX.

**Alfredo Ruben Conde**, 61 años. Socio Fundador de Primary en 1997. Actualmente Director Titular en Primary y ROFEX.

**Ignacio Plaza**, 47 años. Ingeniero Electromecánico en la Universidad de Belgrano, Master en Dirección Estratégica y Tecnológica en la Universidad de Buenos Aires. Director Titular en ROFEX.

**Ignacio Miles**, 50 años. Contador Público en la Universidad Nacional de Rosario, Master en Agronegocios en la Universidad Austral. Director Titular en ROFEX.

**Juan Fabricio Silvestri**, 39 años. Ingeniero Industrial en la Universidad Nacional de Rosario. Director Titular en ROFEX. Presidente en Argentina Clearing.

**Juan Franchi**, 65 años. Director Titular en ROFEX. Secretario en Argentina Clearing

## Directores Suplentes

**Hugo Armando Grassi**, 41 años. Director Suplente en ROFEX.

Ariel Jesús Meroi, 47 años. Director Suplente en ROFEX.

**Fernando Boggione**, 41 años. Operador Bursátil. Director Suplente en ROFEX.

Director Titular en Argentina Clearing.

**Hugo Miguel Abratti**, 45 años. Técnico Universitario en Administración en la Universidad Nacional de Rosario. Director Suplente en ROFEX.

**Cristian Rene Gardel**, 47 años. Licenciado en Economía en la Universidad Nacional de Rosario. Director Suplente en ROFEX.

**Ignacio Díaz Hermelo**, 40 años. Licenciado en Ciencias Empresariales en la Universidad Austral. Miembro de la Cámara Arbitral de Rosario. Director Suplente en ROFEX.

**Ernesto Luís Antuña**, 51 años. Contador Público con Especialización en Finanzas en la Universidad Nacional de Rosario. Director Suplente en ROFEX.

## Comisión Fiscalizadora

### TITULARES

**Fernando Viñals**, 66 años. Abogado en la Universidad Nacional de Rosario, Especialista en Derecho Bancario y Concursal en la Universidad Austral, 28th. Program of Instructions for Lawyers Especialista en Negocios en Harvard Law School. Síndico Titular en ROFEX y Argentina Clearing.

**Sergio Miguel Roldán**, 58 años. Contador Público y Licenciado en Administración en la Universidad Nacional de Rosario. Titular de la Comisión Fiscalizadora en ROFEX.

**Enrique Mario Lingua**, 70 años. Contador Público en la Universidad Nacional de Rosario. Titular de la Comisión Fiscalizadora en ROFEX.

### SUPLENTES

**Alberto Abut**, 82 años. Abogado en la Universidad Nacional del Litoral, Especializado para la Magistratura en la Pontificia Universidad Católica Argentina. Suplente de la Comisión Fiscalizadora en ROFEX.

**María Laura Rodríguez de Sanctis**, 38 años. Contadora Pública y Master en Finanzas en la Universidad Nacional de Rosario, Suplente de la Comisión Fiscalizadora en ROFEX.

**Maria Jimena Riggio**, 37 años. Abogada en la Universidad Católica Argentina de Rosario, docente del Programa Idóneo en Mercado de Capitales de la BCR. Suplente de la Comisión Fiscalizadora en ROFEX.

# Comités de Directorio

Nuestro Estatuto Social establece Comités de Directorio cuya función principal es actuar como órganos de estudio, apoyo y asesoramiento, pudiendo presentar propuestas y ejercer las funciones delegadas por éste. Actualmente, contamos con los siguientes Comités:

## COMITÉ DE AUDITORÍA:

es el encargado de asistir al Directorio en sus funciones de vigilancia mediante la evaluación de los procedimientos contables, las relaciones con el Auditor Externo y la revisión de la arquitectura de control.

## COMITÉ DE RIESGOS E INVERSIONES:

es el encargado de monitorear cada uno de los riesgos, existentes o futuros, a los que se encuentra expuesta la sociedad, las técnicas utilizadas para su medición y administración y la razonabilidad y conveniencia de las inversiones a realizar por la entidad.

## COMITÉ DE REMUNERACIONES Y NOMINACIONES:

es el encargado de asistir al Directorio en sus funciones de nombramiento, reelección y cese de los Directores y miembros del Comité Ejecutivo de la compañía, emitiendo recomendaciones sobre la retribución de los mismos. Asimismo, es el encargado de vigilar la observancia de las reglas de gobierno corporativo de la compañía.

## COMITÉ DE PRODUCTOS Y MERCADOS:

es el encargado de asistir y presentar propuestas al Directorio relativas a la reglamentación de los distintos segmentos de la operatoria y el marco operativo y jurídico aplicable a las relaciones con otros mercados.

## COMITÉ DE INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA:

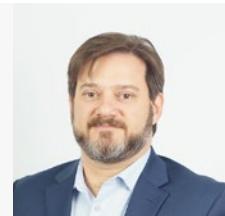
es el encargado de asesorar al Directorio en la definición de políticas y estrategias en materia de inversiones en tecnología y proyectos de innovación.

## Comité Ejecutivo

Con el objeto de establecer comunicación fluida y directa entre la Alta Gerencia y el Directorio, así como líneas claras de responsabilidad, nuestro Estatuto establece un Comité Ejecutivo. Éste Comité es el órgano de administración ejecutiva, encargado de implementar las políticas y estrategias empresariales definidas por el Directorio y el Plan de Negocios Anual del grupo económico, actuando según los principios de diligencia, lealtad y deber de reserva. Asimismo, presenta propuestas de iniciativas no vinculantes al Directorio.

Es presidido por el Director Ejecutivo y tiene autonomía suficiente para el desarrollo de las funciones asignadas, dentro del marco de políticas y lineamientos definidos por el Directorio y bajo su control. Está conformado funcionarios de la organización, no Directores, designados por el Directorio, de acuerdo a lo previsto en el Estatuto social.

# Comité ejecutivo

**Diego Fernández**

Contador Público egresado de la Universidad Nacional de Rosario. Se desempeña como Gerente General (hoy Director Ejecutivo) desde noviembre de 2006. Entre 2003 y 2006 fue gerente general de Argentina Clearing S.A., la cámara compensadora de ROFEX. Entre 1998 y 2003 fue gerente de operaciones de ROFEX. Anteriormente se desempeñó en el Departamento de Capacitación y Desarrollo de Mercados de la Bolsa de Comercio de Rosario. Fue docente universitario de Finanzas hasta 2005.

**Nicolás Baroffi**

Contador Público egresado de la Universidad Nacional de Rosario. Entre 2003 y 2006 fue Gerente de Riesgos, y desde Noviembre de 2006 se desempeña como Gerente General de Argentina Clearing S.A., la cámara compensadora de ROFEX.

**Sebastián Ferro**

Ingeniero en Sistemas egresado de la Universidad Abierta Interamericana. Además cuenta con certificaciones de Microsoft. Actualmente y desde 2011, se desempeña como Gerente General de Primary S.A. Anteriormente se desempeñó como Gerente de Sistemas de ROFEX desde enero de 2004, habiendo ingresado al Dpto. de Sistemas del Mercado en enero de 2000. Ocupó el cargo de Gerente de Sistemas de Argentina Clearing S.A. desde 2004.

**Ismael Caram**

Economista egresado de la Universidad Nacional de Rosario. Especialista en Finanzas y Maestría en Finanzas. Ingresó a ROFEX en la mesa de Operaciones en diciembre de 2002. Se desempeñó como gerente de Operaciones desde noviembre de 2004 y desde marzo de 2015 fue designado como Subgerente general de ROFEX.

## Management



**Gustavo Rodriguez**  
Contador Público egresado de la Universidad Nacional de Rosario. Especialista en Finanzas y Maestría en Finanzas. Ingresó en Argentina Clearing en septiembre de 2004. Se desempeñó como Responsable de Contaduría hasta agosto de 2010 y a partir de septiembre de 2010 como Gerente de Administración y Finanzas. Desde Agosto de 2013 se desempeña como Gerente de Administración y Finanzas de ROFEX

---



**Leila Utrera**  
Economista egresada de la Universidad Nacional de Rosario. Especialista en Finanzas y Maestría en Finanzas. Ingresó a Argentina Clearing en enero 2006 desempeñándose en el área de Operaciones y desde febrero de 2013 fue designada como Gerente de Riesgos.

---



**Ivan M Dalonso**  
Licenciado en Comercialización de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires (UCES). Se desempeña como Gerente Comercial de ROFEX desde Agosto de 2010. Anteriormente estuvo a cargo de áreas comerciales en Laboratorio Vapox, Globant, Openware y Percom.

---



**María Sol Mas**  
Abogada egresada de la Universidad Nacional de Rosario. Master en Asesoramiento Jurídico de Empresas de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral. Realizó el Posgrado en Economía y Administración de Negocios para Abogados de la Fundación Libertad y el Posgrado en Derecho Informático de la Universidad Católica Argentina. Se desempeña como Gerente de Legales de ROFEX desde principios de 2007. Ocupa el cargo de Gerente de Legales de Argentina Clearing S.A. desde 2003.

---

## Management



### María Inés Gutiérrez

Licenciada en Ciencias Empresariales y Contador Público de la Universidad Austral. Se desempeña como Gerente de Operaciones de ROFEX desde abril de 2016. Comenzó su carrera profesional en esta Compañía en el año 2004, ocupando diferentes posiciones dentro de las áreas de Administración y Finanzas y luego como Responsable de la Mesa de Operaciones.



### Dalila Ruiz

Contadora Pública egresada de la Universidad Nacional de Rosario. Ingresó a Argentine Clearing en septiembre de 2007 desempeñándose en el área de operaciones y desde noviembre 2015 fue designada Gerente de Operaciones.



### Marcelo Gastón Comisso

Licenciado en Economía de la Universidad Nacional del Sur y es Especialista en Administración Financiera de UBA. Se desempeña como Gerente de Investigación y Desarrollo de Mercados de ROFEX desde abril de 2016. Anteriormente ocupó diferentes posiciones dentro del mismo área (Analista de Investigación y Desarrollo).



### Luciana Magnano

Psicóloga egresada de la Universidad Nacional de Rosario y Especialista en Recursos Humanos de la Universidad Tecnológica Nacional. Se desempeña como Gerente de Capital Humano desde febrero de 2017. Desde junio 2012 ocupó las posiciones de Analista de Recursos Humanos y luego de Responsable de Recursos Humanos dentro de ROFEX

## Management



**Fernando Riberi**

Analista en Sistemas del Instituto Belgrano. Desde noviembre 2015 se desempeña como Gerente de Ingeniería de Software de Rosario. Se incorporó en junio 2006 como Administrador de Base de Datos y en 2013 pasó a ser Responsable de Ingeniería de Software de Rosario.



**Jonathan Ariel Braun**

Ingeniero en Informática de la Universidad Austral. Desde Enero de 2018 se desempeña como Gerente de Ingeniería de Software Buenos Aires. Se incorporó en Mayo de 2009 como desarrollador Java Sr, en 2015 pasó a ser Responsable de PMY DMA y 2017 como coordinador de desarrollo Buenos Aires.



**Pablo Milano**

Licenciado en Ciencias de la Computación de la Universidad de Buenos Aires, y cuenta con Postgrado en Seguridad de la Información en la Universidad del Salvador. Se desempeña como Gerente de Infraestructura y Seguridad de la Información desde 2012.



**José Luis Onis**

Licenciado en Sistemas de la Universidad Argentina John F. Kennedy, cuenta con un MBA de la Universidad del CEMA. Desde julio 2016 ocupa la posición de Gerente de Market and Platform Integration Manager. Ingresó en enero 2003 como Responsable de Seguridad Informática y luego ocupó la posición de Responsable de Infraestructura y Seguridad.

## Management



**Alejandra Arena**  
Licenciada en Informática de la Universidad del Salvador. Actualmente se desempeña como Gerente Operaciones.



**Marcelo Crossa**  
Licenciado en Economía por la Universidad Católica del Uruguay y Magister en Finanzas por la Universidad de la República. Se desempeña como Gerente General de UFEX (Rofex Uruguay Bolsa de Valores y Futuros S.A) desde febrero de 2018. Anteriormente se desempeñó como Responsable de la Mesa de Operaciones de UFEX.



## Prácticas de Gobierno Corporativo

Uno de los pilares del Grupo ROFEX es proveer a los accionistas de la información necesaria para que evalúen la efectividad en la gestión del Directorio y Comité Ejecutivo y, en general, respecto de todas las partes interesadas, permitirles que conozcan la actividad de nuestro Grupo en relación con los principios y valores que pregonamos.

La entidad ha bregado desde sus inicios por:

- La observancia de la normativa vigente, Reglamentos y Normas Internas tanto de ROFEX como de Argentina Clearing, en especial las normas legales y reglamentarias en la materia dictadas por la Comisión Nacional de Valores y/u otros organismos competentes.
- La lealtad; imparcialidad; claridad comercial, confidencialidad por parte de los Agentes en relación con sus clientes.
- Concientizar sobre las eventuales consecuencias de las declaraciones públicas por parte de los individuos relacionados a la Organización, cuando tengan la potencialidad de afectar el correcto funcionamiento del mercado.
- La colaboración con las autoridades de CNV y la UIF ante los requerimientos de información y/o documentación.
- La reserva y secreto profesional de la información de los comitentes y sus Operaciones.



## Prácticas de Gobierno Corporativo

Contamos con un Código de Gobierno Societario dentro del Reglamento Interno de ROFEX y estamos trabajando en un nuevo proyecto de código para darle mayor entidad y profundidad a los temas regulados en un documento independiente. En el mismo se contemplarán los principios propuestos por la OCDE, IOSCO y la CNV en el ámbito de Gobierno Corporativo, estableciendo cuáles son las prácticas adoptadas en:



### PREVENCIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS:

Definiendo qué se entiende por conflicto de interés, cómo serán analizados los casos en que podrían surgir y cómo se toman las decisiones en caso de existir efectivamente un conflicto.

Entendemos que los conflictos de interés no se pueden evitar con carácter absoluto y de hecho, el potencial conflicto de interés es prácticamente inherente al funcionamiento de cualquier sociedad, por lo que corresponde morigerar su aparición y efectos.

- En relación a las políticas de prevención, identificación y resolución de conflictos de intereses que pudieran surgir nuestra normativa establece mecanismos para evitar los conflictos de interés entre sus empleados y funcionarios respecto de los Participantes.
  - El Comité de Auditoría realiza un análisis y emite una opinión fundada sobre si existe o no un conflicto de interés, a través de un informe, el que es presentado al Directorio, para facilitar la toma de decisiones y a la Comisión Fiscalizadora, para que fiscalice la decisión tomada.



### PREVENCIÓN DE USO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA:

Estableciendo quién debe ejercer un control activo para reducir las posibilidades de que los Directores, administradores y miembros de la Alta Gerencia puedan utilizar de forma indebida información que han obtenido por ser parte del Grupo.

Todas las personas bajo la órbita de aplicación del código de gobierno societario deben:

- Abstenerse de utilizar información privilegiada y/o confidencial del Mercado y/o de los Participantes en beneficio personal, familiar y/o de terceros
- Promover en todo momento prácticas lícitas y éticas en la gestión ordinaria de los negocios del Mercado
- Denunciar ante el Mercado cualquier hecho de su conocimiento que resulte irregular al funcionamiento del Mercado.

## Prácticas de Gobierno Corporativo



### ORGANIZACIÓN DEL DIRECTORIO

Facilitando y fomentando la participación y compromiso de los Directores y fortaleciendo su posición permitiendo que sean órganos activos, empoderados y con capacidad para ejercer ese empoderamiento.

El Directorio es el máximo órgano de administración de la Sociedad. Sus miembros son elegidos por la Asamblea de Accionistas, ante quienes responden. Encomienda la gestión ejecutiva de los negocios al Comité Ejecutivo, el que rinde cuentas periódicamente al Directorio respecto de la implementación de las políticas y estrategias generales de la Sociedad, y el cumplimiento del presupuesto. Para asegurar un efectivo Control de la Gestión empresarial, periódicamente el Comité Ejecutivo, presenta al Directorio la evolución de las operaciones en comparación con lo proyectado en el Plan de Negocios y presupuesto.

#### Comités

Asimismo, en aplicación de las mejores prácticas de Gobierno Corporativo, se encuentran en plenas funciones los comités de Directorio establecidos estatutariamente: Auditoría, Nominaciones y Remuneraciones, Inversiones y Riesgos, Productos y Mercados e Innovación y Tecnología.



### DERECHO A LA INFORMACIÓN DE LOS ACCIONISTAS:

Entendiendo que la compañía debe tener establecidos los cauces precisos para facilitar la comunicación con los accionistas, permitiendo que éstos se dirijan a la misma para requerir información o para plantear cuestiones de interés.

La Sociedad cumple con las normas vigentes en materia de presentación de estados financieros y publicación de información relevante dispuestas por la Comisión Nacional de Valores, y con la correspondiente legislación respecto del acceso a la información por parte de los accionistas. A su vez, en ocasión de convocarse a Asambleas de Accionistas, con la antelación requerida por las normas vigentes, la información y documentación necesaria se pone a disposición de los accionistas en la sede social.

La Sociedad utiliza, como mecanismos de comunicación con los inversores, su sitio web ([www.rofex.com.ar](http://www.rofex.com.ar)), en el cual se encuentra una sección destinada a inversores incluyendo medios efectivos para la comunicación de aquellos con la Sociedad. Asimismo cumple con el régimen informativo establecido por la CNV mediante la Autopista de Información Financiera.

## Prácticas de Gobierno Corporativo



### COMUNICACIÓN SOBRE LA FUSIÓN

El Grupo ROFEX se encuentra en un proceso de fusión con el Mercado a Término de Buenos Aires S.A. En el marco de dicho proceso, en forma previa a la Asamblea que decidió se realizaría la fusión, el Presidente del Directorio junto con la Alta Gerencia y colaboradores del Grupo realizaron encuentros informativos para los accionistas, en primera instancia, y luego para los Agentes Participantes del Mercado, con el objeto de brindar un espacio de diálogo donde todas las dudas y consultas pudieran ser despejadas. Se realizaron un total de 30 encuentros, en los que se contó con la participación de 55 accionistas y Agentes Participantes del Mercado.



### ÉTICA Y CÓDIGO DE CONDUCTA:

Reflejando normas y compromisos ya existentes que ordenan la actividad y establecen límites a la actuación personal de cada miembro del Grupo.

Los Principios y políticas relacionadas al Código de Ética y Conducta promovido por CNV, se encuentran establecidos en nuestro Reglamento Interno, en el cual se fijan formalmente el conjunto de valores, principios y normas que orientan la actuación responsable de la Sociedad. Se está desarrollando un Código de Gobierno Corporativo, cuyas disposiciones serán de aplicación para los miembros del Directorio, accionistas, auditores externos e internos. Por otra parte, se confeccionará un Código de Prácticas Sustentables cuyas disposiciones regirán para el colaborador interno y proveedores del Grupo ROFEX.

## Prácticas de Gobierno Corporativo



### GESTIÓN DE RIESGO:

Con la convicción de crear y proteger el valor, Grupo ROFEX considera a la Gestión de Riesgos preponderante, no entendida como una actividad aislada sino como parte de las actividades y procesos principales de la Organización. La gestión de riesgos ayuda a la toma de decisiones y contribuye a la eficiencia y a la obtención de resultados fiables, alineada con el contexto interno y externo de la Organización.

Es por ello que Grupo ROFEX, mantiene políticas internas sobre el tema, donde identificada a través de la conformación y mantenimiento de matrices, los riesgos asociados para cada uno de sus procesos, el impacto y probabilidad de los mismos, la acciones mitigantes adecuadas para su tratamiento. A su vez se compromete, mediante el seguimiento continuo de la implementación de los planes definidos, a promover la eficacia de las acciones, con el objetivo de implementar estrategias para que la gestión de riesgos detecte y responda a los cambios de la organización y su entorno, propiciando permanentemente la mejora.

En general, la administración de riesgos engloba la definición de políticas de riesgos, así como la definición y ejecución de procesos de identificación, evaluación, administración, monitoreo y reporte de riesgos. En particular, los objetivos de la administración de riesgos son:

- Identificación de riesgos, a consecuencia de la estrategia definida de la empresa.
- Evaluación de los riesgos y medición del grado de exposición a los mismos.
- Gestión de los riesgos, que incluye la toma de decisiones sobre el manejo de los riesgos (evitar el riesgo, mitigarlo, compartirlo o aceptarlo).
- Monitoreo de riesgos, entendido como la evaluación de que las decisiones sobre asunción de riesgos están en línea con la política de riesgos (emitida por el Directorio) y con los límites máximos de exposición definidos por el mismo.
- Reporte al Directorio y a la Alta Gerencia sobre la administración de riesgos.

## Gestión de Riesgo y Solidez Financiera



El rol de la gestión de riesgos ocupa una posición predominante y transversal en el Grupo ROFEX, plasmada en la fuerte tradición que nos caracteriza en esta materia. Esta gestión se basa en los "Principios para las infraestructuras del mercado financiero" de OICV-IOSCO, estándar internacional en la materia. Dichos principios son recomendaciones internacionales emitidas por el Banco Internacional de Pagos y la Organización Internacional de las Comisiones de Valores (BIS y IOSCO, por sus respectivas siglas en inglés) que tienen como objetivo mejorar la seguridad y la eficiencia de los mecanismos de pago, compensación, liquidación y registro, limitar el riesgo sistémico, promover la transparencia y la estabilidad financiera. Argentina Clearing, en su carácter de Contraparte Central (CCP) debe observar los Principios CPMI-IOSCO.

Para lograr la garantía del cumplimiento de las operaciones realizadas es crucial contar con una buena Gestión de Riesgos que permita prevenir el incumplimiento de las obligaciones y con una Solvencia Financiera del mercado suficiente como para hacer frente a posibles incumplimientos que puedan ocurrir.

A mediados del 2017 se presentó al regulador la primera autoevaluación confeccionada a fines de demostrar el cumplimiento de los Principios IOSCO. Cabe destacar que no representó una tarea especial sino una externalización del trabajo que se viene realizando sistemáticamente hace varios años.

## Sistema de Salvaguarda

Argentina Clearing en su rol de contraparte central mide, vigila y gestiona de forma eficaz sus exposiciones crediticias frente a sus participantes y aquellas que se deriven de sus propios procesos de pago, compensación y liquidación. La principal fuente de riesgos de Argentina Clearing deriva de su rol de Contraparte Central.

El modelo de cobertura de riesgos de Argentina Clearing fue estructurado de forma híbrida, combinando el criterio de defaulters pay (ALyC incumplidores pagan) y survivors pay (ALyC sobrevivientes pagan). A pesar del criterio adoptado, la mayor parte del riesgo soportado por Argentina Clearing es cubierto según el modelo defaulters pay, esto es por medio de las garantías del ALyC incumplidor.

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

Garantías del Comitente Incumplidor*	\$21.810.217.951
Garantías del Participante	\$14.456.462.332
Fondo de Argentina Clearing**	\$274.000.000
Fondo de ROFEX**	\$170.610.000
Fondo de Garantía de Incumplimiento***	\$931.520.000
Patrimonio de Argentina Clearing	\$946.011.338
Patrimonio de ROFEX	\$1.513.741.115

\*en caso de corresponder

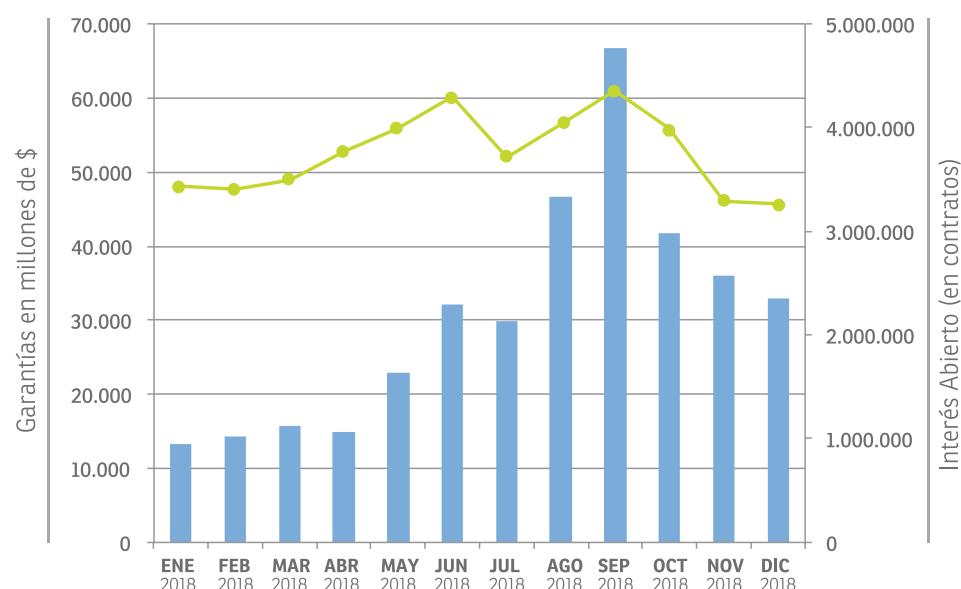
\*\*según el Art. 45 de la Ley 26.831

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

## Garantías

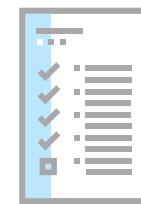
El promedio diario de márgenes requeridos por Argentina Clearing durante el ejercicio fue de \$ 6.188 millones para los contratos que se negocian en pesos y de U\$S 527.000 para los contratos que se negocian en dólares, lo que implicó una disminución del 78 % y del 93% respectivamente en relación al ejercicio anterior.

*El siguiente gráfico muestra la evolución de las garantías recibidas y del interés abierto a lo largo de 2018.*



# Participación junto a CNV

Durante el 2018, la Gerencia de Gobierno Corporativo de la Comisión Nacional de Valores organizó grupos de trabajo para analizar distintos temas de relevancia dentro del Gobierno Corporativo. A dichos grupos fueron invitados a participar integrantes de diferentes ámbitos del Mercado de Capitales: sociedades que hacen Oferta Pública de sus acciones, Cámaras Empresarias, Asociaciones y Fundaciones y algunos Mercados, entre ellos ROFEX. Como fruto de dicho análisis, la Gerencia receptó las distintas opiniones e información suministrada por los participantes y publicó Proyectos de Resoluciones sujetos al proceso de Elaboración Participativa de Normas. Desde el Grupo ROFEX continuaremos participando con el regulador para aportar nuestra experiencia y conocimientos para colaborar en el dictado de nuevas resoluciones.



## Task Force Gobierno Corporativo

### SubGrupo A: Remuneración de Directores

Límites del art. 261 LGS a la remuneración de los directores en situaciones de crisis económica financiera de la empresa.

- Relación entre responsabilidad (penal, civil, administrativa, tributaria) del director y remuneración justa.
- Políticas de remuneración de los directores.
- Remuneración o salario (costo operativo).

### SubGrupo B: Género y Remuneración

Temas tratados:

- Brecha salarial: evolución y relación con nivel educativo.
- Brecha salarial según nivel de decisión.
- Brecha salarial de acuerdo con el tipo de empresa: PyMEs; listadas. Incidencia del factor geográfico.
- Impacto del Impacto del primer "Informe sobre género en los directorios de las empresas bajo el régimen de oferta pública" presentado en Ring the Bell por Gender Equality (2018).

### SubGrupo C: Auditoría y sistemas de fiscalización interna

Se analizaron los siguientes temas:

- Fortalecimiento de la figura del Comité de Auditoría.
- Exigencias para el sector PyME.
- Análisis desde el sector privado: dificultades y costos más elevados de la implementación de un Comité de Auditoría.
- Relación de auditores externos con el Comité de Auditoría.

# Políticas de Gestión

## *Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo*

En ROFEX estamos fuertemente comprometidos con la prevención del lavado de activos y la financiación del terrorismo (PLAFT) y para ello colaboramos con las autoridades nacionales y los organismos de controlor competentes. Apoyamos y aplicamos las políticas de PLAFT emanadas por la Unidad de Información Financiera (UIF), tanto en la relación interna directa para con los Agentes, así como en la relación externa indirecta entre los Agentes y sus comitentes.

Para ello se constituyó desde el año 2012 un equipo interno interdisciplinario, que depende del Comité Ejecutivo, el cual desarrolla políticas, matrices de riesgo, procedimientos y controles orientados a detectar (y prevenir) operaciones sospechosas o inusuales. Además contamos con auditores especializados dentro del equipo de Fiscalización y Control para verificar el efectivo cumplimiento de determinadas políticas PLAFT por parte de los Agentes, en instancias de las auditorías anuales que el Mercado practica.

Estamos convencidos de que es necesaria una conciencia compartida sobre la importancia en la prevención de estos delitos, prueba de ello son las capacitaciones continuas realizadas a todos los colaboradores (tanto al ingresar a la Compañía y luego con las actualizaciones anuales), la realización de inducciones en el tema a los nuevos Agentes, la organización de charlas en conjunto con ROFEX Trading School y la Bolsa de Comercio de Rosario, y la emisión de comunicaciones alertando sobre cambios normativos.

DURANTE 2018 SE DESARROLLARON LOS SIGUIENTES ENCUENTROS:



12 capacitaciones externas de modalidad "In Company" a medida:

- Programa Idóneos en Mercado de Capitales,
- Programa Operador FYO,
- Programas abiertos al público en general (BCR Capacita / ROFEX TRS).

3<sup>ER</sup>  
AÑO CONSECUTIVO

Actualización anual  
en la Bolsa de  
Comercio de Santa Fe



## Políticas de Gestión

Con respecto a las actualizaciones normativas ROFEX participa activamente de los encuentros organizados por la UIF y CNV donde se tratan los cambios en el sistema de prevención, siendo un nexo entre las inquietudes que recibimos de los Agentes y los reguladores. Y por otra parte también contribuimos de la siguiente manera:



### JORNADA PLAFT

En el auditorio de la BCR, organizada conjuntamente con MAV, donde participaron funcionarios de la UIF y de la CNV, el cual contó con la presencia de más de 50 asistentes. El evento tuvo una excelente receptividad por parte de los Agentes, en el que pudieron evacuar consultas diversas en relación a la interpretación de la normativa y las obligaciones que surgen de la misma.

### **Resolución UIF 21/2018**

*Se organizó un desayuno participativo para Agentes, con el objetivo de discutir entre pares la implementación práctica de la nueva Resolución, la cual actualizó por completo el sistema de prevención. Este encuentro permitió crear una red entre ellos de manera de compartir conocimientos y dudas.*

### **Resolución UIF 156/2018**

*Se comunicó a los Agentes los principales cambios de esta resolución que incorpora cambios al nuevo sistema de prevención de enfoque basado en riesgos, el cual entrará en total vigencia en Abril de 2019.*



## Política Compliance

Habitualmente, se identifica a Compliance con el cumplimiento o conformidad respecto de la normativa vigente, o más precisamente, a evitar su incumplimiento. Las organizaciones que adoptan enfoques de Compliance pueden seguir dos alternativas: la estrategia de cumplimiento, que consiste en un estricto seguimiento de las leyes para evitar sanciones; o la estrategia de integridad, que consiste en el cumplimiento por convicción y, por ende, en forma voluntaria, de valores más exigentes que los que establecen las Normas.

Para el Grupo ROFEX, Compliance es sinónimo de integridad y buenas prácticas en los negocios.

Con un enfoque basado en riesgos, desde el área de Compliance en coordinación con el resto de las áreas del Grupo ROFEX, buscamos promover las buenas prácticas del negocio como ventaja competitiva y de esta forma generar cultura basada en la integridad. En este sentido procuramos contribuir a la optimización de los procesos de nuestros clientes, a través de recomendaciones respecto a las mejores prácticas, velar por el cumplimiento de instructivos y procedimientos, mitigar riesgos operacionales, contingencias impositivas y la ocurrencia de default. Nuestra tarea también implica la fijación de estándares para los sistemas de back office, procesos post trade y controles de riesgos.



# Política de Seguridad

El Grupo ROFEX cuenta con un área de Seguridad de la Información, la cual vela por resguardar la Integridad, Confidencialidad y Disponibilidad de los Activos Informáticos del Grupo.

El equipo realiza diversas actividades, entre las cuales podemos mencionar:

- Gestión de altas, bajas y modificaciones de usuarios
- Coordinación de actualizaciones de Seguridad
- Concientización de usuarios
- Ciclo de Desarrollo Seguro de Software
- Coordinación del Comité de Seguridad
- Desarrollo del Marco Normativo en Seguridad
- Revisiones de Seguridad de componentes
- Coordinación de Plan de Continuidad y Contingencia

La organización cuenta con un grupo proactivo de Seguridad Informática y este año han de destacarse diversas mejoras que disminuyen el riesgo. Se han mejorado e implementado planes de continuidad y contingencia para diferentes escenarios, como la plataforma de Trading.

El Comité de Seguridad desarrolla reuniones periódicas de revisión y control. La concientización a los diferentes usuarios se realiza con charlas, Turbo Talks y trivias. Los Desarrolladores participaron del evento de Seguridad en Aplicaciones Web hecho por OWASP (ref.).

El Análisis de Riesgo contempla riesgos tanto informáticos como financieros. A su vez, se ha profundizado el manejo de los mismos con la identificación y asignación de un dueño que debe resolverlo o asumirlo. Se ha identificado y clasificado la información crítica del negocio y tomado diversas medidas para mejorar la seguridad de la misma. Se continúan realizando testings de penetración, tanto de manera interna como externa con un proveedor, de



manera de aumentar la cantidad y variedad de análisis. Se ha comenzado la implementación de un IDS y la centralización de eventos de Seguridad en un stack ELK.

# Métricas ESG

Durante el proceso de recolección de datos nos encontramos en distintas ocasiones con dificultades para acceder a datos históricos para calcular algunos indicadores. Actualmente estamos trabajando para asegurarnos contar con esos datos en futuros reportes.

IDENTIFICACIÓN		MEDICIÓN		
ID	Aspecto	KPI	Cálculo	Resultado KPI
KPIME01	Medioambiental	Emisiones de gases efecto invernadero (GEI)	Cantidad total, métrica toneladas	65,5 Tons de CO2
KPIME02	Medioambiental	Intensidad de emisiones" por TCFD (Emisiones por factor de escala de salida: ingresos, ventas, unidades producidas, etc.)	Emisiones por factor de escala de salida: ingresos, ventas, unidades producidas, etc.	0,3 g de CO <sub>2</sub> cada contrato negociad
KPIME03	Medioambiental	Uso de energía	Cantidad total, métrica MWh	0,14 MWh
KPIME04	Medioambiental	Intensidad de energía	Cantidad de energía directa utilizada por m <sup>3</sup> de espacio y por Jornada de tiempo completo	12,31 KWh/m3
KPIME06	Medioambiental	Mezcla de energía por TCFD y otros (Porcentaje de energía por tipo de fuente: renovable, hidroeléctrica, carbón, petróleo, gas natural)	Porcentaje de energía por tipo de fuente: renovable, hidroeléctrica, carbón, petróleo, gas natural	NA
KPIME07	Medioambiental	Uso de agua	Cantidad total de agua consumida, reciclada o recuperada en m <sup>3</sup>	6,40 m <sup>3</sup>
KPIME08	Medioambiental	Política medioambiental	¿Su empresa publica y aplica una política medioambiental?: Sí / No	NO
KPIME09	Medioambiental	Supervisión de la Junta de cuestiones relacionadas con el clima	Un tema clave en las recomendaciones de TCFD; podría ser una respuesta de sí / no, o podría profundizar en la frecuencia, el alcance y el establecimiento de metas	NO
KPIME10	Medioambiental	Supervisión de la gestión de cuestiones relacionadas con el clima	Otra parte de las recomendaciones de TCFD; podría ser una respuesta de sí / no, o podría profundizar en la frecuencia, el alcance y el establecimiento de metas	NO

## Métricas ESG

IDENTIFICACIÓN			MEDICIÓN	
ID	Aspecto	KPI	Cálculo	Resultado KPI
KPIME11	Medioambiental	Mitigación del riesgo climático	Monto invertido en el desarrollo o la implementación de productos bajos en carbono, resiliencia energética, servicios y/o tecnología (por TCFD)	No disponible
KPISO01	Social	Social Ratio de salario del gerente general	Ratio: salario y bono del gerente general, por el salario promedio de la jornada laboral de tiempo completo	No disponible
KPISO02	Social	Ratio de salarios por género	Ratio: promedio de hombres y mujeres por el total de empleados.	40% M-60% H
KPISO03	Social	Rotación de empleados	Porcentaje de rotación de empleados de tiempo completo y de subcontratados	20.82%
KPISO04	Social	Diversidad de género	Porcentaje de mujeres contratadas por posiciones o cargos ocupados	Gerentes:42% M-58% H. Mandos Medios: 55% M-45%H. Analistas: 31% M-/69%H
KPISO05	Social	Tasa de trabajadores temporales	Porcentaje de trabajadores a tiempo completo por empleados subcontratados/a medio tiempo/a plazo fijo	100% tiempo completo
KPISO06	Social	No discriminación	¿Su empresa publica y aplica una política de no discriminación? Sí/No	Aplica pero no publica
KPISO07	Social	Tasa de lesiones	Número total de lesiones y muertes relacionadas con accidentes laborales	0.017% (lesiones)
KPISO08	Social	Salud Global	¿Su empresa publica y aplica una política de bienestar y salud ocupacional?Sí/No	Programa Cuidate /Política H&S
KPISO09	Social	Trabajo infantil y trabajo forzoso	¿Su empresa prohíbe el trabajo infantil y el trabajo forzoso en toda la cadena de suministros?: Sí/No	SI

## Métricas ESG

IDENTIFICACIÓN			MEDICIÓN	
ID	Aspecto	KPI	Cálculo	Resultado KPI
KPISO10	Social	Política de derechos humanos	¿Su empresa publica y aplica una política o declaración de derechos humanos?:Sí/No	Aplica pero no publica
KPISO11	Social	Violaciones de derechos humanos	Número de quejas sobre derechos humanos que se han presentado, tratado o resuelto	0
KPISO12	Social	Diversidad en el Directorio	Porcentaje de asientos del Directorio ocupados por miembros independientes y miembros mujeres	SI
KPIGC01	Gobierno Corporativo	Separación de poderes en el Directorio	¿Su empresa permite que el gerente general se siente en el Directorio, o actúe como presidente, o conductor de los comités?	NO
KPIGC03	Gobierno Corporativo	Incentivos de Salario	¿Los ejecutivos de la empresa poseen formalmente incentivos por el rendimiento ASG de la compañía?:Sí/No	NO
KPIGC04	Gobierno Corporativo	Prácticas de trabajo justas	¿Dentro de la empresa (o en la cadena de suministros) existen inhibidores para que los trabajadores se organicen?: Sí/No	NO
KPIGC05	Gobierno Corporativo	Códigos de Conducta al proveedor	¿Su empresa publica y aplica un código de conducta a sus proveedores?:Sí/No	NO
KPIGC06	Gobierno Corporativo	Códigos de conducta ética	¿Su empresa publica y aplica un código de conducta ética?:Sí/No	SI
KPIGC07	Gobierno Corporativo	Código de anticorrupción	¿Su empresa publica y aplica un código anticorrupción?: Sí/No	NO
KPIGC09	Gobierno Corporativo	Informes de Sostenibilidad	¿Su empresa publica reportes de sostenibilidad?:Sí/No	NO
KPIGC10	Gobierno Corporativo	Divulgaciones marco sostenibilidad	¿Su empresa publica información ASG en GRI, CDP, SASB, IIRC o GC de la ONU?	NO
KPIGC11	Gobierno Corporativo	Garantía externa	¿Su publicación corporativa de sostenibilidad está verificada por un tercero?:Sí/No	NO

## Métricas ESG

IDENTIFICACIÓN			MEDICIÓN	
ID	Aspecto	KPI	Cálculo	Resultado KPI
KPIGC12	Gobierno Corporativo	Gestión de datos	Consenso emergente sobre administración y administración de la privacidad de los datos como cuestiones clave de sostenibilidad (GDPR, etc.)	SI