

2025



**REPORTE DE
SUSTENTABILIDAD**

Resumen Ejecutivo

Exing SRL

EMPRESA ARGENTINA DE TECNOLOGÍA

+25 AÑOS DE TRAYECTORIA

BRINDANDO **SOLUCIONES IT INTEGRALES**

acompañando a organizaciones en su **transformación digital.**



Temas claves

-  Ética y transparencia
-  Seguridad de la información
-  Calidad del servicio
-  Desarrollo de personas
-  Gestión ambiental
-  Vínculo con la comunidad

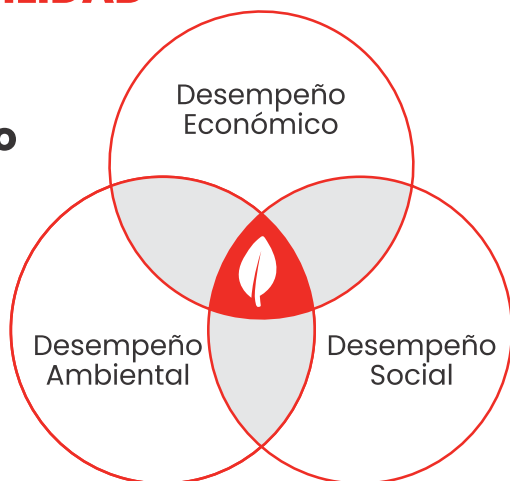
Generación de valor



Enfoque estratégico

SUSTENTABILIDAD

se integra a la gestión como **criterio transversal** para la toma de decisiones



Gestión estratégica del desempeño

A través de 6 capitales:



Exing en números

CAPITAL FINANCIERO

200 CLIENTES
ACTIVOS

incorporando **30 nuevos clientes** este período, y manteniendo una relación promedio de **15 años**.

15%
PROYECTOS DE
IMPLEMENTACIÓN



35%
OTROS
SERVICIOS IT



50%
INFRAESTRUCTURA
Y HARDWARE

95% DE PAGOS A
PROVEEDORES
EN PLAZO

Solidez financiera reflejada en el **cumplimiento con proveedores**, donde el **90%** mantiene un vínculo de **más de 3 años**



CAPITAL INTELECTUAL

98 HORAS DE
CAPACITACIÓN
POR PERSONA

Un total de **2450 horas impartidas** cubriendo IA, seguridad, técnica y habilidades blandas para el **98% de la nómina**.

CAPITAL MANUFACTURADO

60% AUMENTO
CAPACIDAD
OPERATIVA

Inauguración de la nueva oficina Rane#2, con **350m2 adicionales** para fortalecer la operación.

CAPITAL SOCIAL

80% TALENTO
LOCAL

El personal reside en **Ranelagh o zonas aledañas**, reforzando el anclaje y el impacto en la **comunidad cercana**.

CAPITAL HUMANO

83% MUJERES
EN
LIDERAZGO

Fuerte presencia femenina en la toma de decisiones, con un **33% de participación en roles técnicos**.

CAPITAL NATURAL

670,19 KG DE RESIDUOS
RECICLADOS

Tercer año consecutivo midiendo la **huella de carbono** y aplicando **economía circular** con programas de renovación.

RECONOCIMIENTOS INTERNACIONALES



Por el cumplimiento de **altos estándares de desempeño ambiental** y transparencia.



Refleja el esfuerzo por integrar **prácticas sostenibles** en la operación cotidiana



Destaca el **trabajo sostenido** en la prestación de servicios y soluciones de alta calidad.



"Sustainability Partner of the Year 2025"

Posiciona a Exing como **referente en sustentabilidad** dentro del canal tecnológico.

Instrucciones de uso

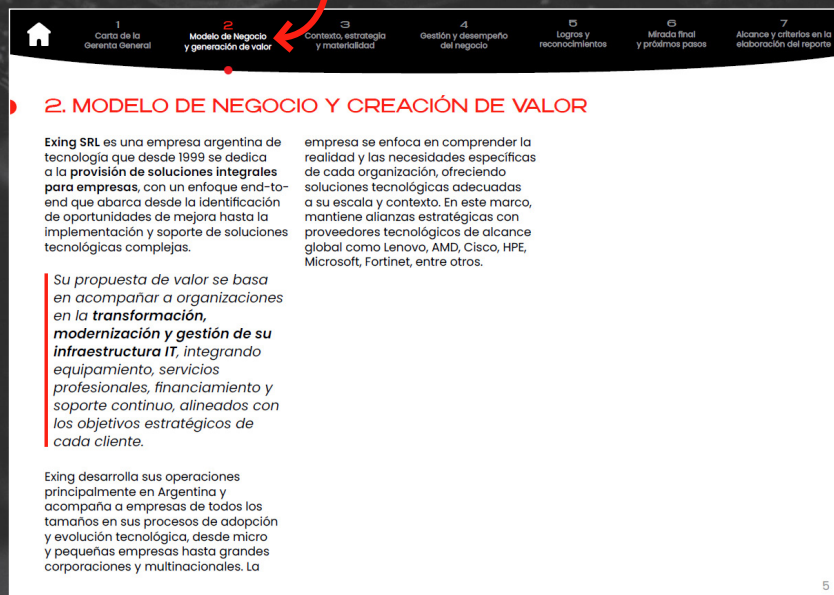
¿CÓMO RECORRER E INTERACTUAR CON ESTE REPORTE?

Diseñamos este reporte para que cada interacción sea ágil, intuitiva y enriquecedora.

Incorporamos recursos interactivos que te permitirán acceder a la información clave de manera inmediata, optimizando tu tiempo y potenciando el conocimiento de nuestra empresa.

● NAVEGACIÓN INTELIGENTE

Botonera superior para explorar los capítulos del reporte con un solo click.



● PORTADAS INTERACTIVAS

Índice de capítulo para navegar rápidamente por sus contenidos.



● HIPERVÍNCULOS ESTRATÉGICOS



Enlaces de navegación dentro del documento



Función casa: regreso a inicio del documento

INDICE



1. CARTA DE LA GERENTE GENERAL

Este es el **tercer Reporte de Sustentabilidad de Exing**. Alcanzar esta instancia no fue un objetivo aislado, sino la consecuencia de un proceso sostenido en el que la **sustentabilidad se integró plenamente a nuestra gestión y a la toma de decisiones estratégicas**.

En este período consolidamos nuestro enfoque de gestión responsable, fortaleciendo procesos, ordenando información y profundizando el análisis de nuestros impactos.

En coherencia con esta evolución, avanzamos en la implementación del Sistema de Gestión Ambiental, y en nuestra reciente certificación bajo la norma ISO 14001. Este hito formaliza prácticas que ya veníamos desarrollando y refuerza nuestro compromiso con estándares internacionales, gestión basada en procesos, control de riesgos y mejora continua.

El presente reporte expone de manera transparente los avances alcanzados, los aprendizajes incorporados y los desafíos que aún asumimos. Refleja decisiones estratégicas, fortalecimiento de

controles, consolidación de indicadores y resultados que impactan tanto en la eficiencia operativa como en nuestra relación con clientes, proveedores y la comunidad.

Desde la Gerencia reafirmamos que gestionar responsablemente implica integrar criterios ambientales, sociales y económicos en cada decisión, sostener coherencia en el tiempo y adaptarnos con profesionalismo a los cambios del contexto. Este es el marco bajo el cual presentamos el Reporte de Sustentabilidad 2025 y renovamos nuestro compromiso con una gestión sólida, medible y orientada a resultados.

Agradecemos a todo el equipo y a nuestros grupos de interés por acompañar este proceso de crecimiento y mejora continua.

“La sustentabilidad dejó de ser un eje complementario para convertirse en un criterio transversal que orienta la planificación, la asignación de recursos y la mejora continua del desempeño.”

Diana Ordoqui

Gerenta General de Exing





MODELO DE NEGOCIO Y CREACIÓN DE VALOR

2

2. MODELO DE NEGOCIO Y CREACIÓN DE VALOR

Exing SRL es una empresa argentina de tecnología que desde 1999 se dedica a la **provisión de soluciones integrales para empresas**, con un enfoque end-to-end que abarca desde la identificación de oportunidades de mejora hasta la implementación y soporte de soluciones tecnológicas complejas.

*Su propuesta de valor se basa en acompañar a organizaciones en la **transformación, modernización y gestión de su infraestructura IT**, integrando equipamiento, servicios profesionales, financiamiento y soporte continuo, alineados con los objetivos estratégicos de cada cliente.*

Exing desarrolla sus operaciones principalmente en Argentina y acompaña a empresas de todos los tamaños en sus procesos de adopción y evolución tecnológica, desde micro y pequeñas empresas hasta grandes corporaciones y multinacionales.

La empresa se enfoca en comprender la realidad y las necesidades específicas de cada organización, ofreciendo soluciones tecnológicas adecuadas a su escala y contexto. En este marco, mantiene alianzas estratégicas con proveedores tecnológicos de alcance global como Lenovo, AMD, Cisco, HPE, Microsoft y Fortinet, entre otros.



2. MODELO DE NEGOCIO Y CREACIÓN DE VALOR

2.1 UNIDADES DE NEGOCIO

INFRAESTRUCTURA / HARDWARE

Suministro de equipos y soluciones de infraestructura que le permite a las empresas modernizar y escalar sus capacidades tecnológicas.

PROYECTOS (implementación / integración)

Puesta en marcha e integración de hardware, software y servicios en el entorno del cliente.

SERVICIOS PROFESIONALES (consultoría)

Análisis de las necesidades, diagnóstico y diseño de las soluciones alineadas con los objetivos del negocio.

SERVICIOS GESTIONADOS / SOPORTE

Gestión, monitoreo, y soporte continuo de la infraestructura del cliente para asegurarle continuidad operativa.

SEGURIDAD / SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Implementación y gestión de soluciones que protegen la información y garantizan la continuidad operativa del cliente.

MODELOS RECURRENTE (impresión gestionada, leasing, dispositivos como Servicio (DaaS), etc.)

Esquemas como impresión gestionada, leasing operativo o financiero, dispositivos como servicios, entre otros, que permite a los clientes acceder a la tecnología de forma flexible y de largo plazo.

2. MODELO DE NEGOCIO Y CREACIÓN DE VALOR

2.2 CICLO DE CREACIÓN DE VALOR

La cadena de valor de Exing se estructura en las siguientes etapas:



A lo largo de cada una de estas etapas, Exing gestiona distintos recursos, capacidades y relaciones que resultan clave para el funcionamiento y la evolución del negocio. Estos elementos —económicos, operativos, humanos, intelectuales, sociales y ambientales— constituyen la base sobre la cual la compañía analiza su desempeño y su creación de valor en el tiempo.

2. MODELO DE NEGOCIO Y CREACIÓN DE VALOR

2.3 GOBERNANZA Y TOMA DE DECISIONES

La forma en que Exing toma decisiones responde a una estructura de gestión simple y clara. La Gerencia General concentra la aprobación de las decisiones estratégicas y acompaña de manera directa la implementación de políticas, programas y acciones en los distintos ámbitos de la compañía.

*Esta estructura permite mantener una **mirada integral del negocio** y **asegurar coherencia** entre las definiciones estratégicas, la operación diaria y los compromisos asumidos en materia económica, social y ambiental.*





CONTEXTO, ESTRATEGIA Y MATERIALIDAD

3

3. CONTEXTO, ESTRATEGIA Y MATERIALIDAD

Este capítulo presenta el contexto en el que opera Exing, los lineamientos estratégicos que orientan su gestión y el proceso utilizado para identificar y priorizar los temas materiales que estructuran el presente reporte.

3.1 CONTEXTO DE NEGOCIO

Exing desarrolla sus actividades en el **sector tecnológico**, caracterizado por una alta velocidad de cambio, una creciente demanda de soluciones digitales y una fuerte dependencia del conocimiento técnico y la seguridad de la información.

A nivel local, el contexto económico argentino presenta desafíos vinculados a la volatilidad macroeconómica, la presión inflacionaria y la necesidad de una gestión financiera prudente.

En este escenario, la compañía prioriza la **eficiencia operativa, la continuidad del negocio y la construcción de relaciones de largo plazo con clientes, proveedores y socios estratégicos.**

3.2 ESTRATEGIA

La estrategia de Exing se orienta a consolidar un **modelo de negocio** que integre el desempeño económico con un **impacto social y ambiental** positivo, incorporando la sustentabilidad como un criterio transversal en la toma de decisiones.

En este marco, la certificación como **Empresa B** no se concibe como un sello aislado, sino como un sistema de gestión que impulsa a la compañía a medir, revisar y mejorar de manera continua su desempeño en relación con las personas, la comunidad y el ambiente.

Ser Empresa B le da a Exing un marco concreto para revisar decisiones, definir qué es prioritario y acompañar el crecimiento del negocio sin perder coherencia.



3. CONTEXTO, ESTRATEGIA Y MATERIALIDAD

3.3 PROCESO DE DETERMINACIÓN DE TEMAS MATERIALES

Para definir los temas materiales del presente reporte, Exing llevó adelante un proceso alineado con el Estándar **GRI**¹ 3: Temas Materiales (2021), que permitió identificar, evaluar y priorizar los impactos más significativos de la organización sobre la economía, el ambiente y las personas.

El proceso se desarrolló en cuatro etapas:



Como complemento, se utilizó el mapa de materialidad del sector Tecnología y Servicios Profesionales desarrollado por el **Sustainability Accounting Standards Board** (SASB, por sus siglas en inglés), con el objetivo de incorporar una mirada de materialidad financiera y asegurar la comparabilidad sectorial.

Como resultado de este proceso, y de los resultados de la encuesta realizada a sus grupos de interés, Exing identificó los temas que resultan más relevantes tanto para el negocio como para su entorno.

Este ejercicio permitió priorizar aquellos aspectos donde la compañía genera —o puede generar— los impactos más significativos, y donde se concentran las principales expectativas de clientes, colaboradores, proveedores y otros actores del ecosistema.

¹ GRI: Global Reporting Initiative

3. CONTEXTO, ESTRATEGIA Y MATERIALIDAD

3.4 VINCULACIÓN ENTRE TEMAS MATERIALES Y CAPITALES

Los temas priorizados reflejan una fuerte vinculación con la actividad principal de Exing y con la forma en que la empresa gestiona sus operaciones, sus relaciones y sus decisiones estratégicas. Por este motivo, la materialidad funciona como un eje transversal que estructura el contenido del reporte y orienta el análisis del desempeño económico, social y ambiental. En los capítulos siguientes, estos temas se abordan de manera integrada a través de los distintos ejes – denominados “**capitales**”– , permitiendo mostrar cómo Exing gestiona sus impactos, fortalece sus capacidades y construye valor en el corto, mediano y largo plazo.

Tema material	Ética, transparencia y comportamiento responsable	Seguridad de la información y privacidad de datos	Calidad del servicio y relación con clientes	Desarrollo, bienestar y condiciones laborales	Gestión ambiental y uso eficiente de los recursos	Vínculo con la comunidad y aporte social
¿Qué implica?	La forma en que Exing toma decisiones, se comunica y se vincula con sus grupos de interés, incluyendo prácticas éticas y responsables a lo largo de la cadena de valor.	La protección de la información propia y de clientes como pilar de la confianza y la continuidad del negocio.	La capacidad de acompañar a los clientes con soluciones confiables, atención cercana y continuidad operativa.	La gestión de las personas, el desarrollo profesional, la equidad, la diversidad y las condiciones de trabajo.	El consumo de energía, la gestión de residuos, la economía circular y la reducción de impactos ambientales, tanto internos como en la cadena de valor.	La relación con el entorno y el aporte de capacidades técnicas con impacto social.
Capítulo (enlaces)						





GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4

4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

¿Cómo leer este capítulo?

Para comprender cómo Exing gestiona su desempeño y crea valor en el tiempo, este capítulo se organiza a partir de distintos ejes —denominados “capitales”— que permiten analizar de manera integrada aspectos económicos, operativos, humanos, intelectuales, sociales y ambientales, y entender cómo se conectan entre sí en la toma de decisiones y en la gestión cotidiana de la empresa.



CAPITAL

¿Qué permite comprender?

Cómo se sostiene y planifica el negocio.

Cómo se gestiona la infraestructura y la operación.

Cómo se desarrolla el conocimiento, la tecnología y la información.

Cómo se acompaña a las personas en su desarrollo.

Cómo se construyen vínculos con el entorno.

Cómo se gestionan los impactos ambientales



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.1 CAPITAL FINANCIERO

Este capítulo busca mostrar cómo Exing genera resultados económicos sostenibles, asegura la viabilidad del negocio en el tiempo y respalda la toma de decisiones estratégicas a través de una gestión financiera responsable.

La gestión del capital financiero ocupó un rol central en la evolución reciente de Exing. En un contexto macroeconómico que comenzó a mostrar mayores niveles de previsibilidad, la compañía avanzó hacia una planificación más estructurada, tanto en sus decisiones internas como en la forma de acompañar a sus clientes.

Este escenario exigió revisar estructuras de costos, márgenes y esquemas de financiamiento para sostener la continuidad operativa y cuidar la solidez del negocio. Al mismo tiempo, los clientes comenzaron a priorizar decisiones de inversión en tecnología con mayor foco en eficiencia, previsibilidad y retorno.

Frente a este contexto, Exing orientó su gestión financiera a equilibrar estabilidad y flexibilidad, fortaleciendo su propuesta de valor a través de soluciones integrales que permiten acceder a tecnología sin grandes desembolsos iniciales.

La consolidación de relaciones comerciales de largo plazo, tanto con clientes como con proveedores estratégicos, fue un pilar para sostener la operación y fortalecer la confianza a lo largo del año.

Este proceso dejó avances claros y también aprendizajes. Si bien Exing logró adaptarse al nuevo escenario y sostener su desempeño económico, se identificó la oportunidad de seguir fortaleciendo la integración de la información económica con los indicadores sociales y ambientales ya disponibles.

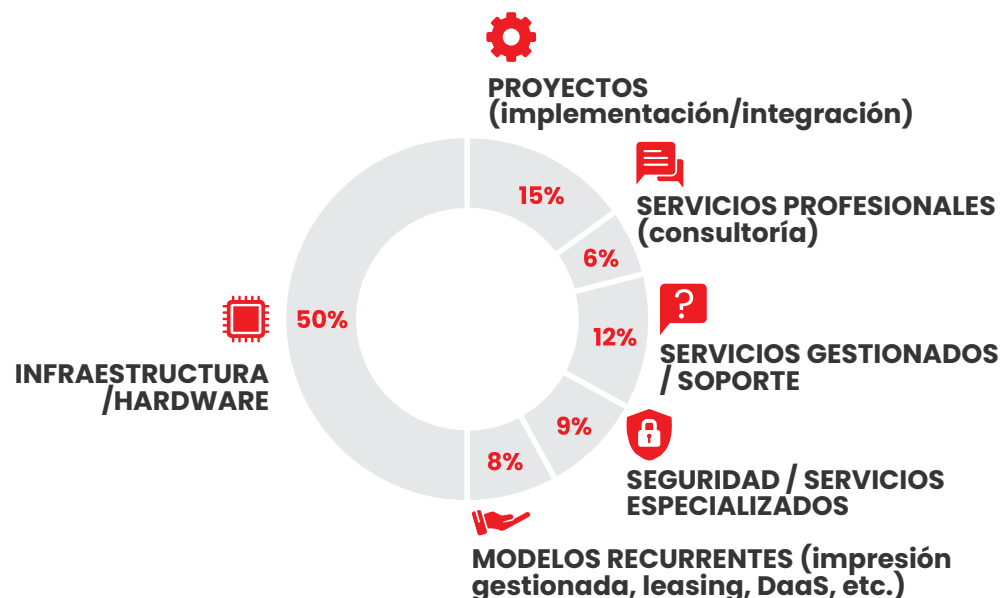
El desafío hacia adelante es continuar ordenando y sistematizando esta información para potenciar su uso en la toma de decisiones y acompañar una estrategia de crecimiento sostenible y de largo plazo.

4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.1 CAPITAL FINANCIERO (continuación)

Un modelo de negocio en evolución

El modelo de negocio de Exing combina soluciones puntuales y servicios recurrentes para acompañar a sus clientes con propuestas flexibles y sostenibles en el tiempo.



Relaciones comerciales que se sostienen en el tiempo

La gestión del capital financiero de Exing se apoya en la continuidad de las relaciones con sus clientes, combinando la incorporación de nuevas organizaciones con vínculos comerciales de largo plazo que acompañan la evolución del negocio.

A lo largo de sus 25 años de trayectoria, la compañía ha dado de alta 2.564 empresas, reflejando una capacidad sostenida de expansión y posicionamiento en el mercado.

	2025	2024
Cantidad total de clientes activos del período	200	209
Clientes nuevos del período	30	32
Clientes recurrentes	170	170
Duración promedio de la relación comercial con clientes	15 años	15 años

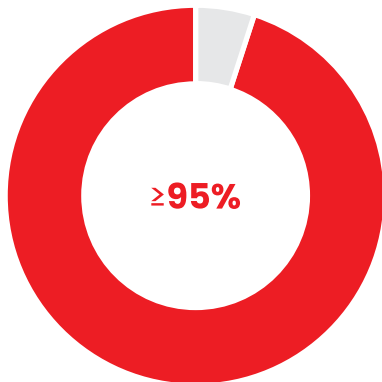
4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.1 CAPITAL FINANCIERO (continuación)

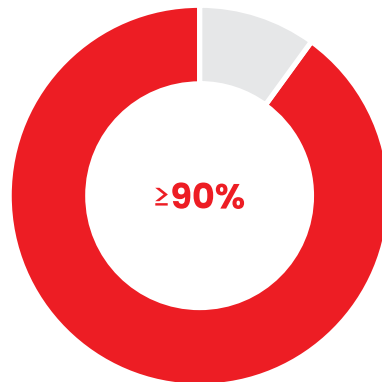
Cumplir también crea valor

El cumplimiento de los compromisos asumidos con proveedores forma parte de las prácticas que sostienen la continuidad operativa de Exing y fortalecen la confianza a lo largo de la cadena de valor.

PAGOS A PROVEEDORES REALIZADOS EN PLAZO



PROVEEDORES ESTRATÉGICOS CON MÁS DE TRES AÑOS DE RELACIÓN



Información integrada para la toma de decisiones

Exing incorpora información económica, social y ambiental como insumo para la planificación y evaluación estratégica, avanzando hacia una mirada cada vez más integrada del desempeño del negocio.

INFORMACIÓN INTEGRADA PARA LA TOMA DE DECISIONES



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.2 CAPITAL MANUFACTURADO

Este capítulo busca reflejar cómo Exing gestiona y desarrolla su infraestructura física y tecnológica para sostener la operación, mejorar la eficiencia y acompañar el crecimiento del negocio.

Infraestructura y capacidad operativa

La capacidad operativa de Exing se sustenta en una infraestructura tecnológica robusta y en decisiones de inversión que acompañan el crecimiento del negocio y la calidad del servicio. A lo largo del tiempo, la compañía ha consolidado un entorno de trabajo apoyado en notebooks para sus equipos, **servidores que optimizan el rendimiento de la infraestructura y sistemas de energía ininterrumpida (UPS)** que aseguran la continuidad en procesos críticos. Este esquema se complementa con **equipamiento de red y comunicaciones** que garantiza la disponibilidad y estabilidad de los servicios, permitiendo brindar soporte confiable a sus clientes.

En línea con una gestión eficiente de los recursos, el uso de impresoras se limita a tareas operativas específicas, **priorizando procesos digitalizados**, mientras que la incorporación de **pantallas interactivas** potencia instancias de capacitación, presentación de soluciones y **reuniones híbridas**, con configuraciones que favorecen el ahorro energético ante períodos de inactividad.

Estos criterios también se extienden a la selección de proveedores tecnológicos, privilegiando fabricantes que cuentan con programas y certificaciones vinculadas a eficiencia energética, reducción de emisiones y diseño responsable de productos.

En este marco, durante el último año Exing adecuó su infraestructura y su equipamiento tecnológico para responder a una demanda creciente y cada vez más especializada. La gestión de este capital estuvo orientada a asegurar la disponibilidad de recursos, y sostenibilidad, con el objetivo de acompañar el crecimiento sin comprometer la calidad del servicio ni la capacidad de respuesta operativa.



Cantidad de oficinas operativas




Puestos de trabajo disponibles

4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.2 CAPITAL MANUFACTURADO (continuación)

Expansión de los espacios de trabajo

Como parte del proceso de crecimiento, Exing incorporó **nuevos espacios de trabajo** para ampliar su capacidad operativa y acompañar la evolución de los equipos. La puesta en funcionamiento de la nueva oficina en diciembre 2025 respondió a la necesidad de contar con entornos adecuados para la coordinación de proyectos, el desarrollo de las actividades diarias y el soporte a clientes, fortaleciendo la infraestructura disponible para el negocio.

 **NUEVA OFICINA INCORPORADA DURANTE EL PERÍODO Rane#2**
(Ranelagh, Provincia de Buenos Aires, Argentina)

Superficie del nuevo espacio	Actualmente en uso: 350mts ² Proyecto ampliación: 600mts ²
Capacidad de nuevos puestos de trabajo	15 puestos
% de ampliación del espacio de oficinas (capacidad productiva)	60%

La incorporación de nuevos espacios de trabajo acompañó el crecimiento de la operación y permitió ampliar la capacidad operativa de la compañía.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

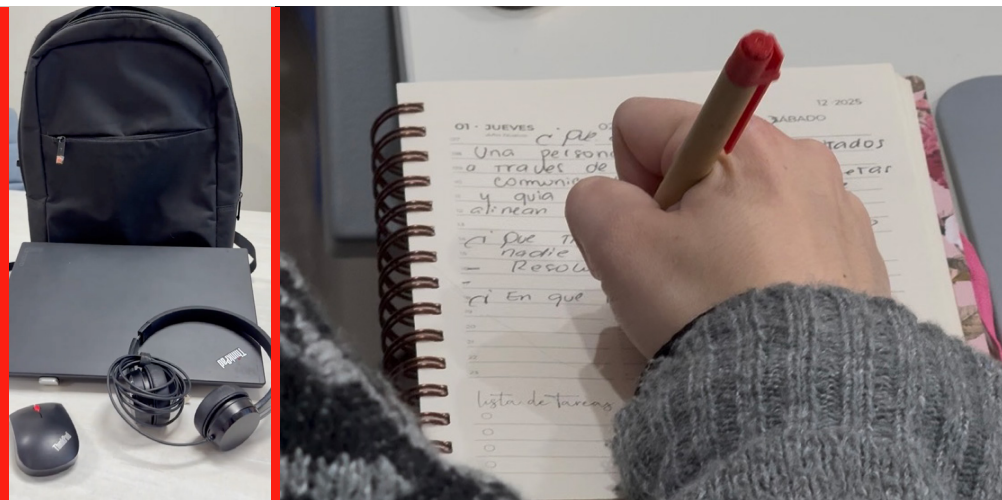
4.3 CAPITAL INTELECTUAL

En este capítulo se busca mostrar cómo Exing desarrolla, cuida y fortalece capacidad técnica de sus equipos para sostener un servicio técnico de alta calidad, adaptarse a un entorno tecnológico en permanente evolución y acompañar a sus clientes con soluciones consistentes y confiables.

Acompañar desde el primer día

En Exing, la gestión del conocimiento y la tecnología comienza desde el primer día. Acompañar la incorporación de nuevas personas implica asegurar que cuenten, desde el inicio, con las herramientas, los recursos tecnológicos y la información necesarios para integrarse rápidamente al equipo y empezar a aportar valor.

Para ello, la compañía desarrolló un esquema de bienvenida que combina la entrega de equipamiento tecnológico, accesos y recursos clave, reduciendo tiempos de adaptación y evitando fricciones operativas.



Cada nuevo ingreso es recibido con un kit de bienvenida + tecnología disponible desde el día 1 + proceso de onboarding acompañado.

4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.3 CAPITAL INTELECTUAL (continuación)

Conocimiento y aprendizaje continuo

El conocimiento técnico es uno de los activos centrales del modelo de negocio de Exing.

*La capacidad de sus equipos para **diagnosticar necesidades, dimensionar soluciones y acompañar su implementación** y soporte sostiene la propuesta de valor de la compañía y la calidad del servicio que brinda a sus clientes.*

En este contexto, Exing promueve espacios de aprendizaje vinculados a herramientas, soluciones y tendencias del sector, con el objetivo de mantener a los equipos preparados frente a un entorno tecnológico en constante evolución.

Adicionalmente, la compañía avanzó en ordenar y sistematizar conocimiento interno —procedimientos, buenas prácticas y aprendizajes derivados de la experiencia— para reducir la dependencia de saberes individuales y consolidar estos contenidos como activos organizacionales.

El conocimiento técnico y la actualización continua son activos clave para sostener la calidad del servicio de Exing.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.3 CAPITAL INTELECTUAL (continuación)

Horas totales de capacitación durante el 2025 *	2450 horas
Promedio anual de horas de capacitación por persona	98 horas
Principales temáticas trabajadas	Comerciales: productos y soluciones Core del negocio. Técnicas: certificaciones y laboratorios. Habilidades blandas: Planificación, liderazgo, gestión del tiempo. IA: Uso responsable y aplicación de IA. Seguridad: Uso de extintores, evacuación, etc.
% personas que recibieron capacitaciones sobre el total de la nómina	≥98

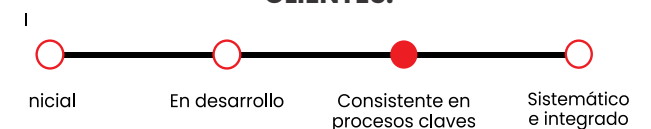
(*) Incluye: capacitaciones técnicas, comerciales, de seguridad interna, sustentabilidad, entre otras.

Seguridad de la información y privacidad de datos

En el negocio de Exing, la seguridad de la información y la privacidad de datos son fundamentales para construir y sostener la confianza con clientes. La empresa aborda estas dimensiones como un componente crítico de su propuesta de valor, integrando prácticas preventivas, controles y procesos de mejora continua.

Exing trabajó en fortalecer criterios de protección de la información, tanto en sus operaciones internas como en los servicios que presta. El objetivo fue reducir riesgos, mejorar capacidades de respuesta y consolidar una cultura de cuidado de la información en todos los niveles de la organización.

LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y LA PRIVACIDAD DE DATOS SE GESTIONAN COMO COMPONENTES CRÍTICOS DE LA CONFIANZA CON CLIENTES.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.4 CAPITAL HUMANO

Este capítulo busca mostrar cómo Exing gestiona y acompaña el desarrollo de las personas que forman parte de la organización, promoviendo condiciones de trabajo justas, desarrollo profesional, bienestar y un entorno laboral diverso e inclusivo.

Crecer como personas, profesionalizar la gestión

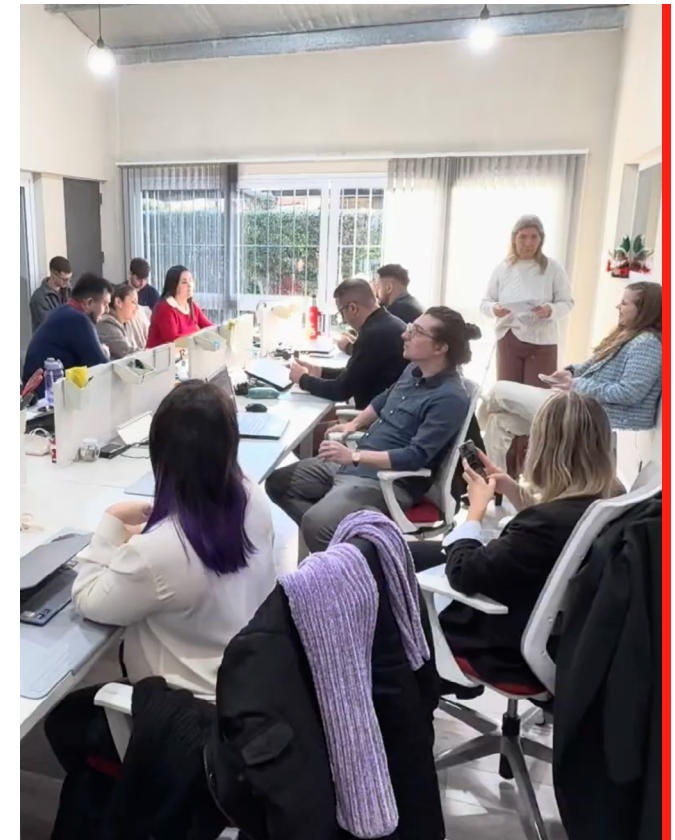
En Exing, el desarrollo de las personas se concibe como un proceso integral que combina **crecimiento personal, desarrollo profesional y reglas claras** que acompañan ese recorrido. Fortalecer habilidades de liderazgo, comunicación y gestión emocional forma parte de esta mirada, entendiendo que liderar no se reduce a roles formales, sino que implica escuchar, reconocer fortalezas y construir desde el autoliderazgo.

En paralelo, Exing avanzó en la revisión y actualización de los principales programas y herramientas que estructuran la gestión de personas, incluyendo el Código de Ética, los procesos de onboarding y bienvenida y

el manual de colaboradores.

Este trabajo permitió ordenar criterios, acompañar el crecimiento de la organización con procesos más claros y compartidos y fortalecer una gestión del capital humano más previsible, coherente y alineada con los valores de la compañía.

El desarrollo del liderazgo forma parte del crecimiento personal y profesional en Exing.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.4 CAPITAL HUMANO (continuación)

Diversidad, equidad e inclusión

La industria tecnológica en la que opera Exing presenta, históricamente, una baja participación de mujeres, especialmente en roles técnicos y de liderazgo. Este contexto plantea desafíos estructurales que exceden a la organización, pero que impactan de manera directa en las oportunidades de desarrollo profesional dentro del sector.

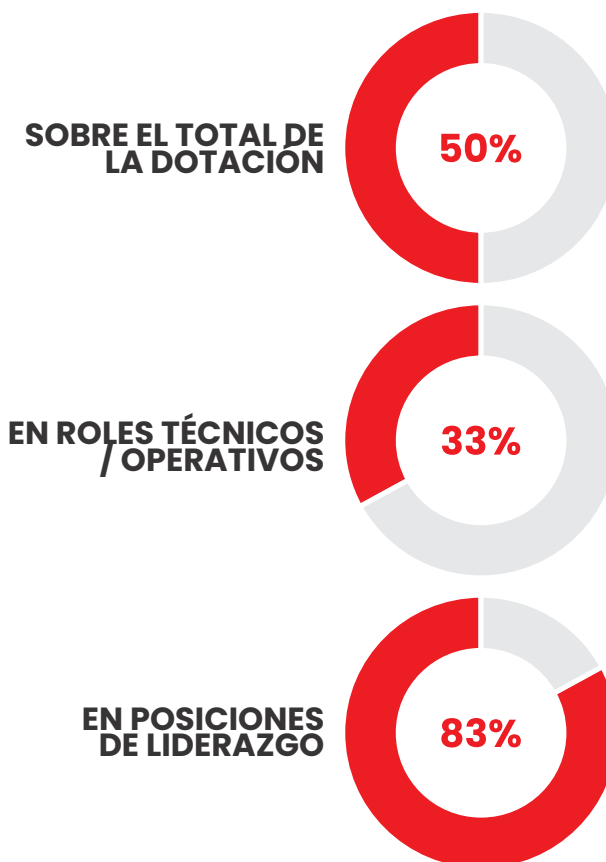
Desde Exing se busca promover activamente el desarrollo profesional y personal de mujeres, generando condiciones que favorezcan su incorporación, permanencia y crecimiento dentro de la organización.

Este objetivo forma parte de una mirada más amplia sobre diversidad, equidad e inclusión, entendida como un factor clave para construir equipos más diversos, sólidos y sostenibles.

En este marco, la actualización del Programa de Equidad e Igualdad de Género permitió ordenar criterios, reforzar lineamientos y visibilizar el desafío específico que representa la participación de mujeres en una industria altamente masculinizada.

Promover el desarrollo profesional de mujeres forma parte del compromiso de Exing

% DE MUJERES



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.4 CAPITAL HUMANO (continuación)

Bienestar como sistema

En paralelo, Exing revisó y consolidó su programa integral de beneficios, organizado en pilares que abarcan la salud, la conciliación entre la vida personal y laboral, el reconocimiento, el acompañamiento familiar y el desarrollo profesional.

El programa incluye, entre otros aspectos, cobertura de salud prepaga para las personas y su grupo familiar directo, esquemas de flexibilidad laboral, trabajo remoto por objetivos, beneficios asociados a momentos clave del año y acceso a tecnología a precio de costo.

PERSONAS DE LA NÓMINA
ALCANZADAS POR EL PROGRAMA
DE BENEFICIOS



PILARES DEL PROGRAMA



SALUD



FLEXIBILIDAD



RECONOCIMIENTO



FAMILIA



DESARROLLO



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.4 CAPITAL HUMANO (continuación)

Construir equipo también es parte de cómo trabajamos

La cultura de Exing se construye en el trabajo cotidiano, pero también en los espacios donde nos encontramos, compartimos y fortalecemos vínculos. Como parte de este proceso, generamos instancias que acompañaron la integración, el bienestar y el sentido de pertenencia.



Festejo de Pascua: Un espacio lúdico para compartir y reforzar los vínculos del equipo en la previa de Semana Santa.



Dinámicas participativas: que promueven el reconocimiento entre compañeros y fortalecen la cercanía en el trabajo cotidiano.



Fiesta de fin de año: Un momento para detenerse, reconocer lo construido durante el año y valorar el trabajo compartido y los aprendizajes colectivos.

4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.5 CAPITAL SOCIAL Y RELACIONAL

Este capítulo busca mostrar cómo Exing se involucra con su entorno, pone a disposición sus capacidades técnicas y establece relaciones basadas en la confianza, la transparencia y el compromiso de largo plazo.

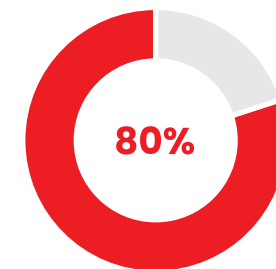


Exing y su entorno local

Exing desarrolla su actividad en la localidad de Ranelagh, provincia de Buenos Aires, con la que mantiene un vínculo cotidiano. La mayoría de las personas que integran la organización viven en la zona o en localidades cercanas, lo que hace que la empresa forme parte activa del entramado productivo local.

La presencia de Exing en el territorio no se limita a una ubicación física. Se expresa en el empleo generado, en la dinámica diaria de trabajo y en la interacción permanente con el entorno.

PORCENTAJE DE PERSONAS EMPLEADAS QUE RECIDEN EN RANELAGH Y LOCALIDADES CERCANAS



AÑOS DE PRESENCIA DE EXING EN LA LOCALIDAD



La operación de Exing en Ranelagh refleja su anclaje territorial y su contribución al entramado productivo local.

4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.5 CAPITAL SOCIAL Y RELACIONAL (continuación)

Compromiso con la comunidad y aporte de capacidades técnicas

Exing canaliza su compromiso con la comunidad a través de un Programa de Horas Pro-Bono, que permite a las personas de la organización aportar tiempo, conocimiento y habilidades profesionales a proyectos con impacto social y ambiental. Este programa se encuentra formalizado mediante un manual de procedimiento que define criterios de elegibilidad, etapas del proceso, responsabilidades internas y mecanismos de seguimiento.

Las horas pro-bono se orientan a iniciativas vinculadas a educación y capacitación, inclusión y diversidad, medio ambiente, salud y bienestar e innovación social, priorizando organizaciones sin fines de lucro y proyectos alineados con los valores de la compañía. El programa contempla instancias de planificación, ejecución y evaluación, lo que permite ordenar la participación y registrar de manera sistemática las acciones realizadas.


208

Cantidad de horas pro-bono realizadas durante el período


18

Colaboradores participaron de los programas


5

Organizaciones acompañadas durante el período

Principales proyectos realizados

Metamorfosis Digital
Jornada de Capacitación Tecnológica
Primeros Pasos
Proyecto ReCrea: Reciclar, Reutilizar, Resignifica
Introducción a IA

Nota. El programa de horas pro-bono canaliza el aporte de capacidades técnicas de Exing a iniciativas con impacto social y ambiental.

El acompañamiento a organizaciones como La Casa del Encuentro permitió ampliar la capacidad de atención virtual y fortalecer el trabajo de equipos que acompañan situaciones de alta vulnerabilidad.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.5 CAPITAL SOCIAL Y RELACIONAL (continuación)

Relación con clientes: acompañar procesos críticos

En su vínculo con los clientes, Exing ocupa un rol que va más allá de la provisión de soluciones tecnológicas. En muchos casos, acompaña procesos críticos para la operación de las organizaciones, lo que requiere cercanía, conocimiento del negocio y capacidad de respuesta sostenida en el tiempo.

Estas relaciones se construyen en el día a día, a partir de la confianza que se genera cuando los sistemas funcionan, los problemas se resuelven y las decisiones técnicas se toman con una mirada de largo plazo. Es en esa continuidad donde se consolida una parte central del capital relacional de la compañía.

Proveedores: relaciones que sostienen la cadena de valor

Exing trabaja con actores clave del sector tecnológico, con quienes comparte estándares técnicos y criterios de calidad. Estas relaciones permiten acompañar la evolución tecnológica del negocio y ofrecer soluciones confiables a los clientes.

Más que vínculos transaccionales, se trata de relaciones que se sostienen en la colaboración técnica y en la confianza mutua, y que resultan fundamentales para el funcionamiento cotidiano de la compañía.

Participar de estas instancias es una forma de mantenerse conectados, aprender de otros y aportar experiencia en una comunidad más amplia.

El futuro se construye en red

La construcción del capital social de Exing se expresa en la participación en espacios de intercambio regional e internacional vinculados al ecosistema tecnológico. Estas instancias permiten compartir experiencias, conocer cómo otros actores del sector enfrentan desafíos similares y poner en común aprendizajes sobre la evolución de los modelos de negocio, fortaleciendo vínculos basados en la colaboración y el trabajo en red.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.5 CAPITAL SOCIAL Y RELACIONAL (continuación)

Presencia activa en el ecosistema

Ese compromiso con la participación activa también se refleja en acciones concretas junto a otros actores del ecosistema. Integrantes de Exing se sumaron a una jornada comunitaria de limpieza de la costa del río en Vicente López, organizada por Pacto Global Argentina y EcoHouse, en una experiencia que combinó trabajo colectivo y cuidado del entorno, y que puso en valor la importancia de involucrarse de manera directa en iniciativas compartidas.



Jornada comunitaria de limpieza de la costa del río en Vicente López, junto a Pacto Global Argentina y EcoHouse.

Asimismo, Exing forma parte del ecosistema de Empresas B y participa de sus espacios de encuentro e intercambio. En este marco, la compañía estuvo presente en el Encuentro Nacional de Empresas B realizado en Mendoza, un ámbito que permitió fortalecer relaciones, compartir aprendizajes y contrastar experiencias con otras organizaciones que gestionan sus negocios con una mirada de impacto y mejora continua.



Encuentro Nacional de Empresas B, Mendoza, Argentina.

4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.6 CAPITAL NATURAL

En este capítulo encontrarás cómo Exing identifica, gestiona y reduce los impactos ambientales derivados de su operación, promoviendo un uso más eficiente de los recursos naturales y una menor huella ambiental.

Gestión ambiental basada en el Sistema de Gestión Ambiental

La gestión del capital natural en Exing se estructura a partir de la implementación de un **Sistema de Gestión Ambiental** alineado con la norma ISO 14001:2015.

Este sistema permite identificar, evaluar y gestionar de manera sistemática los impactos ambientales asociados a las actividades de la compañía, estableciendo criterios, responsabilidades y mecanismos de mejora continua que orientan la gestión cotidiana.

La política ambiental de la compañía establece compromisos claros que orientan esta gestión, entre ellos:



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.6 CAPITAL NATURAL (continuación)

1. Compromiso con el uso eficiente de energía

Uno de los ejes centrales de la gestión ambiental de Exing es el uso eficiente de la energía en sus espacios de trabajo. Este compromiso se traduce en la implementación de medidas orientadas a reducir consumos innecesarios y mejorar el desempeño energético de sus instalaciones.

Entre las principales acciones implementadas se encuentran la incorporación progresiva de luminarias LED, la priorización del uso de luz natural en los espacios de trabajo, la adquisición de equipamiento con mayor eficiencia energética y la promoción de hábitos responsables en el uso de dispositivos eléctricos.

El seguimiento de los consumos energéticos permite a Exing contar con información comparable en el tiempo y evaluar la efectividad de las medidas implementadas.

	2025	2024	2023
Consumo de energía eléctrica (kWh) *	15.670	14.136	15.516

() Según datos que surgen de la factura emitida por Edesur. En 2025 comenzó a funcionar la nueva oficina administrativa Rane2.*



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.6 CAPITAL NATURAL (continuación)

2. Compromiso con la gestión responsable de residuos y materiales

La gestión responsable de residuos constituye otro eje relevante del Sistema de Gestión Ambiental de Exing. La compañía estableció criterios claros para la separación en origen, la recolección diferenciada y la correcta disposición de los distintos tipos de residuos generados en sus oficinas.

Durante el período se continuó midiendo la generación de residuos reciclables y se comenzó a incorporar la medición de residuos húmedos, lo que permite mejorar la trazabilidad de la información y fortalecer la gestión basada en datos. En paralelo, la organización promueve prácticas orientadas a reducir la generación de residuos desde el origen.

La eliminación de plásticos de un solo uso en las oficinas y la promoción de la reutilización de materiales forman parte de estas prácticas, que priorizan evitar la generación de residuos antes que gestionar su disposición final.

	2025	2024	2023
Residuos húmedos	418,4 kg (*)	No medido	No medido
Residuos reciclables (papel, plástico, cartón, vidrio, metal) (**)	670,19 kg	492,00kg	812,80kg
Especiales RAEE (***)	2.835,00 kg	0,00 kg	765,00 kg

(*) En 2025, se comenzó a medir la cantidad de residuos húmedos generados

(**) De acuerdo a los certificados emitidos por la Municipalidad de Ranelagh.

(***) De acuerdo a certificados de disposición final emitidos por proveedor externo.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.6 CAPITAL NATURAL (continuación)

3. Compromiso con la medición y gestión de la huella de carbono

Exing considera la medición de emisiones de gases de efecto invernadero como una herramienta clave para comprender el impacto climático asociado a sus actividades y orientar la toma de decisiones.

Por tercer año consecutivo, la compañía avanzó en la medición de su huella de carbono, considerando emisiones directas e indirectas asociadas a su operación.

4. Compromiso con la promoción de una cultura ambiental

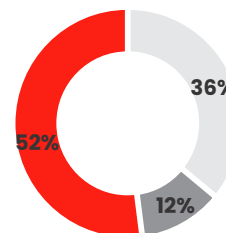
La gestión ambiental en Exing también se apoya en la construcción de una cultura organizacional que promueva prácticas responsables en la rutina diaria de trabajo.

Para ello, la compañía desarrolló acciones de concientización orientadas a fomentar hábitos vinculados al

2025(*)
TOTAL:
22,6 Tn Co2

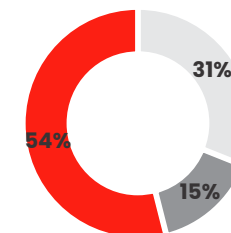
(*) Las mediciones correspondientes al año 2025 no se presentan de manera comparativa debido a cambios metodológicos en los criterios de relevamiento y en el alcance de las variables consideradas, siendo los resultados los siguientes: alcance 1 14%, alcance 2 19%, alcance 3 67%. Los datos se irán ajustando progresivamente a medida que se consolide su medición.

2024
TOTAL:
33,80 Tn Co2



ALCANCE 1: Emisiones directas
ALCANCE 2: Emisiones indirectas
ALCANCE 3: Otras emisiones indirectas

2023
TOTAL:
28,89 Tn Co2



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.6 CAPITAL NATURAL (continuación)

5. Compromiso con la economía circular y la gestión ambiental de la cadena de valor

La gestión ambiental de Exing se extiende más allá de su operación interna e involucra activamente a clientes y proveedores a través de iniciativas orientadas a la economía circular y a la gestión responsable de los recursos tecnológicos.

Desde sus servicios, la compañía acompaña a las organizaciones en la correcta gestión de residuos tecnológicos, promoviendo la reutilización, el reciclaje y la disposición final segura de equipos y consumibles.

En esta línea, Exing desarrolló el programa “**Multiplicá impacto con AMD y Lenovo**”, que combina modernización tecnológica, economía circular e impacto social. Esta iniciativa permite renovar infraestructura tecnológica asegurando continuidad operativa mientras el equipamiento retirado es reacondicionado, reciclado o dispuesto de manera segura.



4. GESTIÓN Y DESEMPEÑO DEL NEGOCIO

4.6 CAPITAL NATURAL (continuación)

Como complemento a estas acciones, Exing mantiene una comunicación periódica y sistematizada con sus clientes a través del legajo sustentable, que se envía mensualmente junto con la factura. Este documento reúne la propuesta de valor de la compañía en materia de sustentabilidad y detalla las principales iniciativas, logros e impactos generados, así como los programas y líneas de acción disponibles para toda la cadena de valor.

Programas ambientales disponibles para clientes

 Retiro responsable de equipos en desuso	 Disposición final segura
 Gestión certificada de residuos tecnológicos	 Impacto social asociado a la renovación tecnológica
 Reacondicionamiento y reutilización	 Retiro del material de packaging



Economía circular aplicada a la renovación tecnológica.



COMPROMISOS Y RECONOCIMIENTOS

5

5. COMPROMISOS Y RECONOCIMIENTOS

Exing continuó consolidando su gestión de la sustentabilidad, integrándola de manera progresiva a la estrategia del negocio y a sus procesos internos. Los avances alcanzados y los reconocimientos obtenidos son el resultado de un recorrido sostenido en el tiempo, basado en la mejora continua, la alineación con estándares internacionales y la búsqueda de una gestión cada vez más profesional y transparente.

Este capítulo reúne algunos de esos hitos. No como un listado de reconocimientos, sino como señales concretas de un proceso que empieza a generar impacto hacia adentro y hacia afuera de la organización.



Participación en Lenovo 360 Circle – Categoría Lead / Partner avanzado

Representó el reconocimiento de un socio estratégico global al camino recorrido por Exing en materia de sustentabilidad.

Formar parte del programa, y ser el primer partner de Argentina en esta categoría, implicó asumir un rol activo en espacios de trabajo colaborativos y avanzar en objetivos e iniciativas alineados con estándares internacionales, fortaleciendo la confianza de clientes, proveedores y aliados estratégicos.

Participación en HP Amplify Impact 2025 – Nivel 5 estrellas

Reafirmó el compromiso de Exing con una gestión responsable y consistente dentro de la cadena de valor.

Alcanzar y sostener el nivel máximo de cinco estrellas reflejó el esfuerzo por integrar prácticas sostenibles en la operación cotidiana y consolidar una forma de hacer que trasciende el cumplimiento formal.

Reconocimiento "Sustainability Partner of the Year 2025" – Canalys Forum

Constituyó un hito para la compañía al posicionarla como referente en sustentabilidad dentro del canal tecnológico.

Este premio puso en valor el camino elegido por Exing en materia de sustentabilidad y abrió nuevas oportunidades de visibilidad, alianzas y crecimiento.

Premio a la Excelencia en Servicios y Software – Lenovo Partner Awards 2025

Destacó el trabajo sostenido de Exing en la prestación de servicios y soluciones de software de alta calidad.

Este premio reconoció una forma de vincularse con los clientes basada en la escucha, el asesoramiento y el acompañamiento cercano, y pone en valor el rol del equipo como factor clave para alcanzar los estándares de servicio que la compañía se propone.

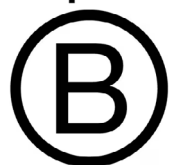
5. COMPROMISOS Y RECONOCIMIENTOS



Participación en **Lenovo 360 Circle Summit 2025 (Ginebra)**

Representó una oportunidad estratégica de aprendizaje y posicionamiento internacional. Exing fue el único canal de Argentina en participar del **Lenovo 360 Circle Summit 2025**, integrándose a una comunidad global de partners comprometidos con la transformación sostenible. La participación incluyó instancias de voluntariado, intercambio de experiencias y espacios de reflexión sobre economía circular, inteligencia artificial responsable, inclusión y uso de datos, fortaleciendo la mirada de Exing sobre la sustentabilidad como un proceso que se construye en red.

Empresa



Certificada

(*) Certificación obtenida en julio 2024.
Fecha de próxima recertificación: junio 2027

Empresa **B Certificada**(*)

Representa la validación externa de un modelo de gestión que integra desempeño económico, social y ambiental. La certificación consolida un proceso iniciado en años anteriores y refuerza el compromiso de Exing con la mejora continua, la transparencia y la generación de impacto positivo.



Network Argentina
WE SUPPORT

(*) Fecha de adhesión: Agosto 2025

Adhesión al **Pacto Global de Naciones Unidas** y **presentación de la COP 2025**

Reforzó la alineación de la gestión de Exing con principios internacionales y consolidó una práctica de rendición de cuentas basada en la transparencia y la mejora continua.



(*) Fecha de adhesión: Mayo 2025

Adhesión a la **Red de Economía Circular del GCBA**

Expresó el reconocimiento a prácticas ya incorporadas en la gestión diaria y el interés de Exing por formar parte de una red que impulsa modelos productivos más eficientes y responsables a nivel local.



Acreditación del **Reporte de Sustentabilidad 2024** por el **GCBA**

Validó el esfuerzo por comunicar de manera clara, consistente y transparente el desempeño de la compañía. Este aval institucional fortaleció la reputación de Exing y dio mayor solidez a su posicionamiento en temas ESG.



MIRADA FINAL Y PRÓXIMOS PASOS

6

6. MIRADA FINAL Y PRÓXIMOS PASOS

Este reporte recorre un proceso que no empezó este año ni termina con estas páginas. Refleja un camino que Exing viene transitando desde hace tiempo, en el que la sustentabilidad dejó de ser una iniciativa paralela para convertirse, gradualmente, en una forma de mirar el negocio y de tomar decisiones.

El año estuvo marcado por avances concretos, pero también por preguntas incómodas. Ordenar información, medir impactos y revisar prácticas implicó, en muchos casos, poner sobre la mesa tensiones propias de una empresa en crecimiento: qué priorizar, qué ajustar y qué cambiar para sostener el rumbo sin perder agilidad. Lejos de buscar respuestas perfectas, el foco estuvo puesto en ganar claridad.

A lo largo del reporte se muestran decisiones que no siempre fueron visibles hacia afuera, pero que resultaron claves hacia adentro: actualizar programas, formalizar criterios, sistematizar información y volver a mirar procesos que funcionaban, pero podían funcionar mejor. Ese trabajo silencioso fue el que permitió fortalecer la gestión

y construir una base más sólida para el crecimiento.

El valor de este recorrido no reside únicamente en los resultados alcanzados o en los reconocimientos obtenidos durante el año. Reside, sobre todo, en la capacidad de Exing para sostener una mirada crítica sobre su propio desempeño, aprender del proceso y ajustar el rumbo cuando es necesario. La sustentabilidad, en este sentido, funcionó como una herramienta para ordenar, priorizar y tomar decisiones más conscientes en un contexto de cambio permanente.

Mirando hacia adelante, el desafío no es sumar nuevas iniciativas, sino profundizar lo ya construido. Seguir mejorando la calidad de la información, ampliar el alcance de las mediciones y fortalecer la integración de estas variables en la gestión cotidiana será clave para acompañar la evolución del negocio sin perder coherencia.

Este reporte no pretende cerrar una etapa ni presentar un punto de llegada. Es, más bien, una fotografía honesta de un proceso en marcha. Un proceso que combina gestión, aprendizaje y responsabilidad, y que se sostiene en la convicción de que una empresa que se anima a mirarse con profundidad está mejor preparada para construir futuro.



ALCANCE Y CRITERIOS EN LA ELABORACIÓN DEL REPORTE

7

7. ALCANCE Y CRITERIOS EN LA ELABORACIÓN DEL REPORTE

El presente Reporte de Sustentabilidad de Exing fue elaborado utilizando como referencia los **Estándares de la Global Reporting Initiative (GRI)** que constituyen un marco reconocido internacionalmente para la divulgación de información sobre impactos económicos, sociales y ambientales de las organizaciones.

El reporte cubre el período comprendido entre el **1 de noviembre de 2024 y el 31 de octubre de 2025**, y contempla las actividades desarrolladas por Exing dentro del alcance definido para este ejercicio. Salvo que se indique lo contrario, la información presentada corresponde a dicho período.

En línea con la evolución de la gestión de la compañía, este reporte incorpora una mirada que busca integrar información financiera y no financiera. Por tal motivo, su estructura y contenidos reflejan una tendencia hacia **una comunicación más integrada del desempeño**, ofreciendo una visión más completa y conectada de cómo la compañía gestiona sus impactos y genera valor en el tiempo, en alineación con buenas prácticas internacionales en materia de reporting corporativo.

7.2. Índice de contenido GRI

Declaración de uso	Exing SRL ha presentado la información citada en este índice de contenidos GRI para el periodo comprendido entre el 1 de noviembre de 2024 y 31 de octubre 2025 utilizando como referencia los Estándares GRI.
GRI 1 usado	GRI 1: Fundamentos 2021
Estándar sectorial GRI Aplicable	No aplica

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	REFERENCIA EN EL REPORTE	ALINEACIÓN CON MARCO DE REPORTE INTEGRADO (IR)
CONTENIDO GENERAL			
GRI 2. CONTENIDOS GENERALES 2021	PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN		
	2-1. Detalles organizacionales.	Cap. 2 – Modelo de negocio y creación de valor (p. 7)	Descripción general de la organización. Capitales.
	2-2. Entidades incluidas en la presentación de informes de sostenibilidad.	Cap. 7 – Alcance y criterios (p. 45) Alcance: Exing SRL, Argentina	Principio guía: Materialidad Límite del reporte
	2-3. Período objeto del informe, frecuencia y punto de contacto.	Cap. 7 – Alcance y criterios (p. 45) Período: 01/11/2024 – 31/10/2025. Frecuencia: anual	Principio guía: Fiabilidad e integridad
	2-4. Actualización de la información.	No se realizaron reformulaciones en este período.	Principio guía: Comparabilidad
	2-5. Verificación externa.	El reporte fue acreditado por el GCBA (APRA). No se realizó aseguramiento externo independiente (ver Cap. 5, p. 42)	Principio guía: Fiabilidad e integridad
	ACTIVIDADES Y TRABAJADORES		
	2-6. Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales.	Cap. 2.1 – Unidades de negocio (p. 9) Cap. 2.2 – Ciclo de creación de valor (p. 10)	Elemento de contenido: Modelo de negocio Capitales.
	2-7. Empleados.	Cap. 4.4 – Capital Humano (p. 26) Datos: 50% mujeres	Capital: Humano
	GOBERNANZA		
	2-9. Estructura de gobernanza y composición.	Cap. 2.3 – Gobernanza y toma de decisiones (p. 11)	Elemento de contenido: Gobernanza Principio guía: Orientación estratégica y futuro
2-11. Presidente del máximo órgano de gobierno.	Diana Ordoqui – Gerenta General de Exing (Cap. 1, p. 6)	Elemento de contenido: Gobernanza	

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	REFERENCIA EN EL REPORTE	ALINEACIÓN CON MARCO DE REPORTE INTEGRADO (IR)
CONTENIDO GENERAL			
GRI 2. CONTENIDOS GENERALES 2021	ESTRATEGIA, POLÍTICAS Y PRÁCTICAS		
	2-22. Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible.	Cap. 1 – Carta de la Gerenta General (p. 6) Cap. 3.2 – Estrategia (p. 13)	Elemento de contenido: Estrategia y asignación de recursos Principio guía: Orientación estratégica y futuro
	2-24. Incorporación de los compromisos y las políticas.	Cap. 3.2 – Estrategia (p. 13): sustentabilidad como criterio transversal. Adhesión a Pacto Global ONU. Empresa B certificada (Cap. 5, p. 42)	Principio guía: Orientación estratégica y futuro
	INVOLUCRAMIENTO CON LOS GRUPOS DE INTERÉS		
2-29. Enfoque para la participación de los grupos de interés.	Cap. 3.3 – Proceso de materialidad (p. 14): encuesta de materialidad a grupos de interés. Grupos: clientes, colaboradores, proveedores y comunidad	Principio guía: Relaciones con los grupos de interés Elemento de contenido: Perspectiva de los grupos de interés	
TEMAS MATERIALES			
GRI 3. TEMAS MATERIALES 2021	3-1. Proceso para determinar los temas materiales.	Cap. 3.3 – Proceso de determinación de temas materiales (p. 14)	Principio guía: Materialidad Elemento de contenido: Perspectiva de los grupos de interés
	3-2. Listado de temas materiales.	Cap. 3.4 – Vinculación entre temas materiales y capitales (p. 15)	Principio guía: Materialidad
TEMA MATERIAL 1: ÉTICA, TRANSPARENCIA Y COMPORTAMIENTO RESPONSABLE	GRI 205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	Cap. 4.4 – Código de Ética actualizado y comunicado a la nómina (p. 26) Cap. 4.3 – Capacitaciones incluyen habilidades blandas y comportamiento ético (p. 25)	Capital: Humano Capital: Social y relacional
	GRI 206-1 Procedimientos legales relacionados con comportamiento anticompetitivo	No se registraron procedimientos legales en el período	
TEMA MATERIAL 2: SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN Y PRIVACIDAD DE DATOS	GRI 418-1 Reclamaciones sobre violaciones a la privacidad del cliente y pérdida de datos	Cap. 4.3 – Seguridad de la información y privacidad de datos (p. 25) Nivel de madurez: Consistente en procesos clave. Sin reclamos formales en el período	Capital: Intelectual
TEMA MATERIAL 3: CALIDAD DEL SERVICIO Y RELACIÓN CON CLIENTES	GRI 2-6 (ver Contenidos Generales)	Cap. 4.1 – Capital Financiero (p. 19): 200 clientes activos; 170 recurrentes; duración promedio relación: 15 años Cap. 4.5 – Capital Social y Relacional (p. 30 - 34)	Capital: Financiero Capital: Social y Relacional

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	REFERENCIA EN EL REPORTE	ALINEACIÓN CON MARCO DE REPORTE INTEGRADO (IR)
TEMA MATERIAL 4: DESARROLLO, BIENESTAR Y CONDICIONES LABORALES	GRI 401-1 Nuevas contrataciones y rotación de empleados	Cap. 4.4 – Capital Humano (p. 26).	Capital: Humano
	GRI 401-2 Beneficios para los empleados	Cap. 4.4 – Programa de beneficios: 100% de la nómina. Pilares: salud prepaga, flexibilidad, reconocimiento, familia, desarrollo (p. 28)	
	GRI 404-1 Horas de formación anuales por empleado	Cap. 4.3 – Capital Intelectual (p. 23–25) 2.450 horas totales 98 horas promedio/persona ≥98% de la nómina capacitada	
	GRI 405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	Cap. 4.4 – DEI (p. 27): 50% mujeres en dotación 33% en roles técnicos 83% en liderazgo Gerenta General: mujer	
	GRI 302-1 Consumo energético dentro de la organización	Cap. 4.6 – Capital Natural (p. 35)	Capital: Natural
	GRI 302-4 Reducción del consumo de energía	Cap. 4.6 – Luminarias LED, luz natural, equipamiento eficiente (p. 35)	
	GRI 306-1 Generación de residuos e impactos relacionados	Cap. 4.6 – Gestión de residuos (p. 36) Residuos húmedos: 418,4 kg (2025, primera medición) Reciclables: 670,19 kg RAEE: 2.835 kg	
	GRI 306-2 Gestión de impactos significativos relacionados con residuos	Cap. 4.6 – Separación en origen, recolección diferenciada, disposición certificada (p. 36)	
	GRI 305-1 Emisiones directas de GEI (Alcance 1)	Cap. 4.6 – Huella de carbono (p. 37)	
	Emisiones indirectas de GEI (Alcance 2)	Cap. 4.6 – Huella de carbono (p. 37)	
	Otras emisiones indirectas de GEI (Alcance 3)	Cap. 4.6 – Huella de carbono (p. 37)	
TEMA MATERIAL 6: VÍNCULO CON LA COMUNIDAD Y APOORTE SOCIAL	GRI 404-1 Horas de formación anuales por empleado	Cap. 4.5 – Capital Social y Relacional (p. 30 y 31) 80% del personal reside en Ranelagh y localidades cercanas Programa de Horas Pro-Bono: 207,57 horas 18 participantes 5 organizaciones acompañadas	Capital: Social y relacional
	GRI 405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	Cap. 4.5 – Proyectos pro-bono: Metamorfosis Digital, Jornada de Capacitación Tecnológica, Proyecto ReCrea, Introducción a IA (p. 31) Programa 'Multiplicá impacto con AMD y Lenovo' (Cap. 4.6, p. 38)	



- Alsina Adolfo 1535, piso 8, depto. 803,
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
- +54 011 5263 5788
- info@exing.com.ar
- www.exing.com.ar

Facilitador externo

