



REPORTE DE USO DE FONDOS Y BENEFICIOS SOCIALES

Obligaciones Negociables IF12L / IF22L

NITRO+ · Inclusión Financiera Integral S.R.L.

Septiembre 2026



Gabriela (Salta Capital)

Índice

- 01** Resumen ejecutivo

- 02** Quiénes somos

- 03** Aplicación de los fondos

- 04** Indicadores de impacto

- 05** Historias reales

- 06** Cumplimiento del marco de Bonos Sociales

- 07** Anexos

Los números que mejor resumen el impacto

NITRO⁺ financia comercios de barrio allí donde el sistema financiero tradicional no llega, y acompaña ese financiamiento con asesoramiento legal, contable, impositivo y de gestión.

+86%

crecimiento de ventas
interanual (Serie II)

96%

mejoró su acceso a salud,
seguros y asesoramiento
(Serie I)

100%

de los fondos aplicados a
financiar proyectos nuevos

Cada desembolso mueve dos variables a la vez: más ventas y más acceso a seguros y asesoramientos. En NITRO⁺, negocio e inclusión social no compiten - avanzan juntos.

39

Beneficiarios/as
impactados/as

+69%

Mujeres / minorías
sexuales o de género

\$1,1M

Promedio de préstamos
desembolsados

100%

Destinados a Capital de
trabajo

El comercio de proximidad también es una unidad (muy) productiva

Porque para nosotros producir no es sólo lo que ocurre en una fábrica, con chimeneas y máquinas, o en un campo donde se engorda ganado. Si pensamos en los factores clásicos de producción -capital, trabajo, insumos, gestión- un comercio de barrio los tiene a todos:

T

Capital de trabajo. Continuados ciclos de reposición, que da trabajo y repercute en toda la cadena mayorista que los aprovisiona.

F

Capital fijo en el local, muebles, herramientas, equipamiento, rodados, etc.

E

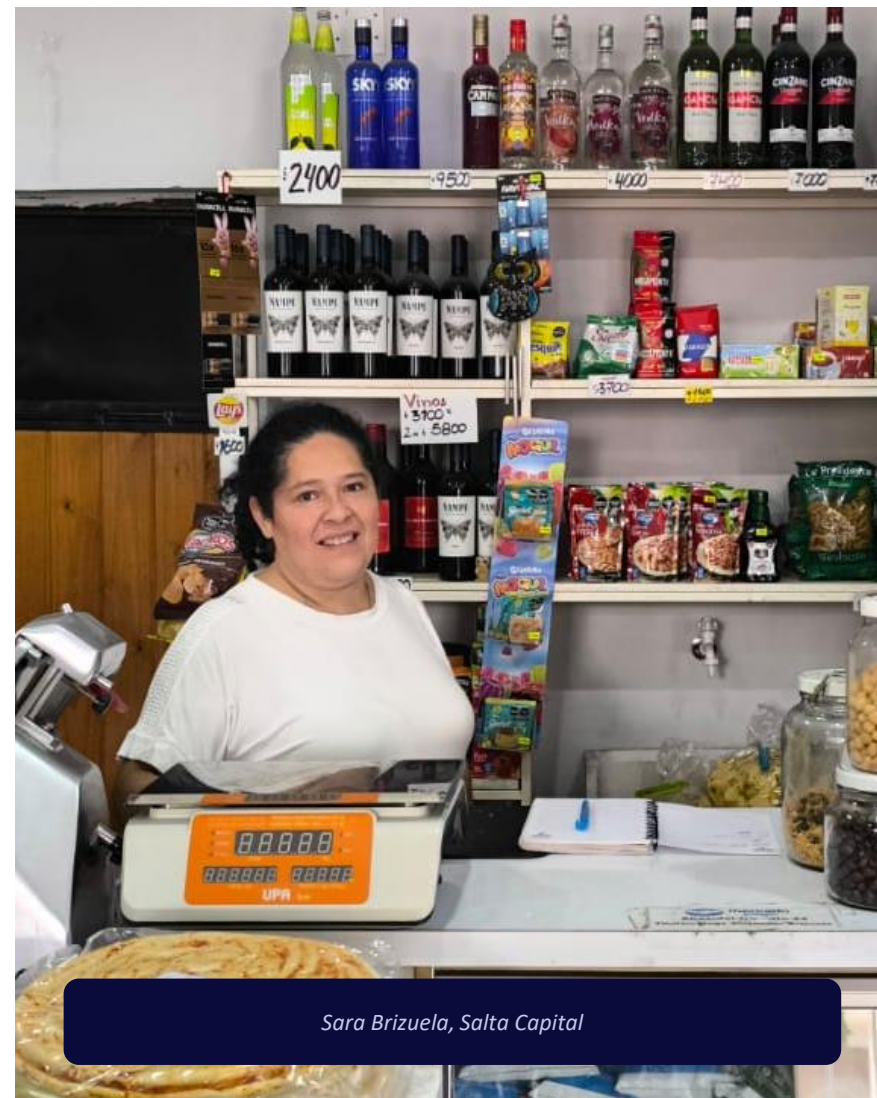
Empleo directo e indirecto familiar y vecino -muchas veces la primera experiencia laboral- y el empleo que derrama en distribuidores, fleteros, etc.

G

Capital de gestión el oficio del comerciante, que se aprende en el mostrador y vale casi tanto o mas que lo que se aprende en la academia.

La literatura sobre MIPyMEs y economía informal ya demostró que el comercio y los servicios de proximidad concentran **una de las porciones más grandes del empleo real en economías como la argentina**. Y que tiene un multiplicador local altísimo —la plata que mueve un almacén se queda en el barrio—. Y no se trata de miles de unidades, sino de varias centenas de miles.

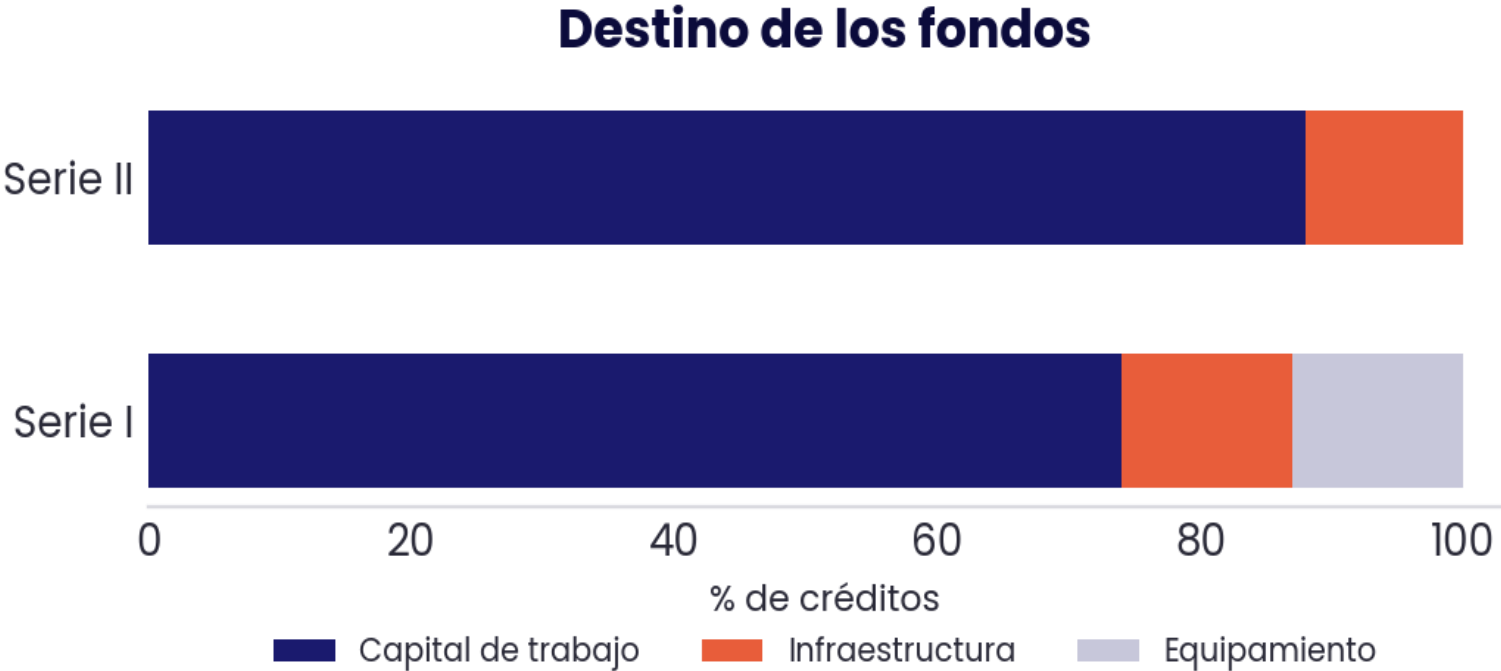
Nosotros trabajamos en esa dirección. Tenemos la convicción de que el sistema financiero tradicional, la banca de desarrollo y los organismos de fomento podemos hacer mucho para potenciarlos.



Sara Brizuela, Salta Capital

Cada peso, un comercio real

NITRO+ emitió dos Obligaciones Negociables Sociales, alineadas a los Principios de Bonos Sociales (SBP) del ICMA, ambas calificadas "BS2-" por la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF). Serie I : 17/07/2025, avalada por Banco Comafi y la Serie II : 17/03/2026, avalada por Banco Coinag.



Cada peso se transformó en algo concreto: **capital de trabajo** (mercadería que llena las góndolas), **mejora de infraestructura** del local, y **equipamiento productivo** para producir más y mejor.

Alcance y perfil

NITRO+ mide el impacto de cada crédito en dos dimensiones: la financiera (capacidad del negocio de sostenerse y crecer) y lo que llamamos internamente "inclusión social": el acceso del comerciante a salud, seguros y asesoramiento legal, contable y de gestión.

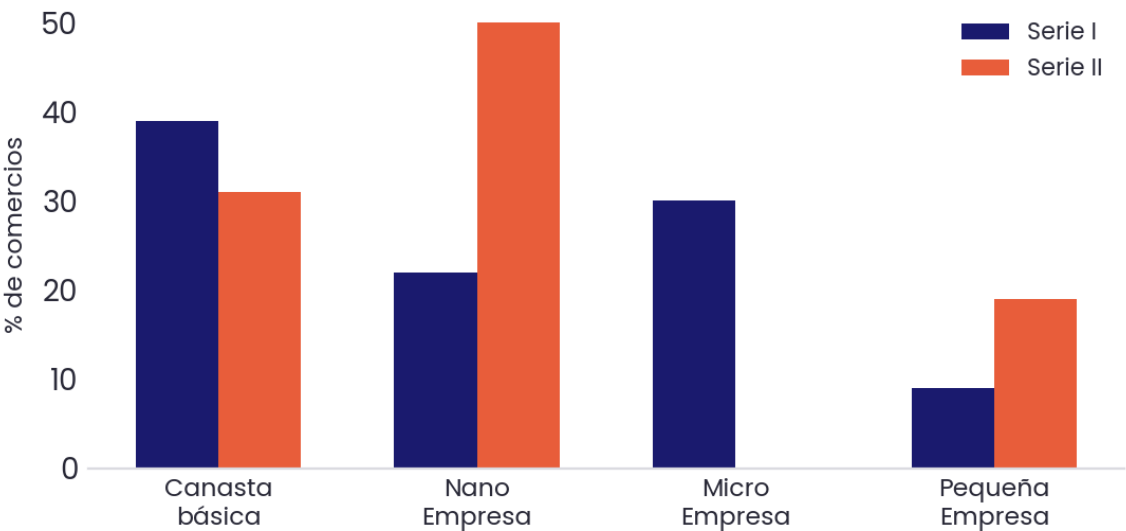
Segmento predominante

Serie I: Canasta básica (39%) **Serie II:** Nano Empresa (50%)

Referencia de segmentos financieros

- 1 **Canasta básica** Rendimiento por debajo de una canasta básica
- 2 **Nano Empresa** Rendimiento de hasta 2 canastas básicas
- 3 **Micro Empresa** Rendimiento de hasta 3 canastas básicas
- 4 **Pequeña Empresa** Rendimiento por encima de 3 canastas básicas

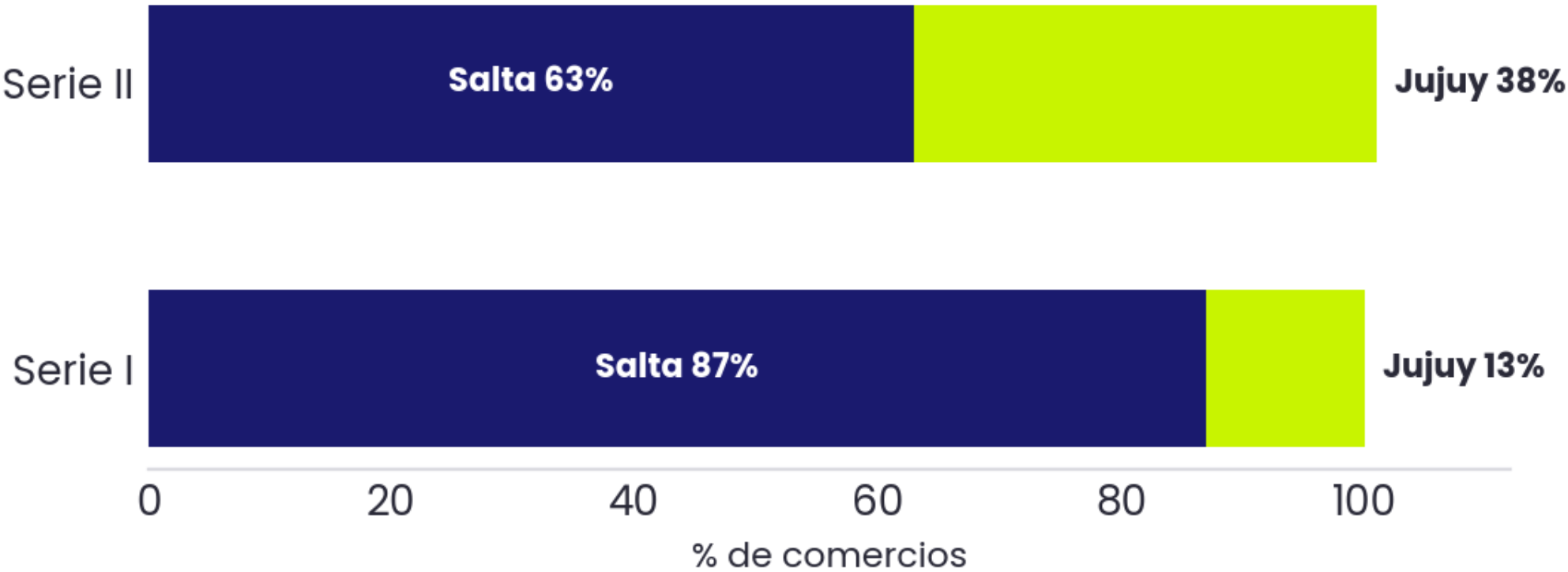
Segmento socioeconómico financiado



Dos perfiles distintos, un mismo compromiso. Serie I llegó mayoritariamente al escalón más básico (canasta básica); Serie II ya concentra su cartera en Nano Empresas y amplió su llegada a Jujuy. NITRO+ no financia un solo perfil - acompaña a cada comercio en la etapa en la que está.

Alcance y perfil

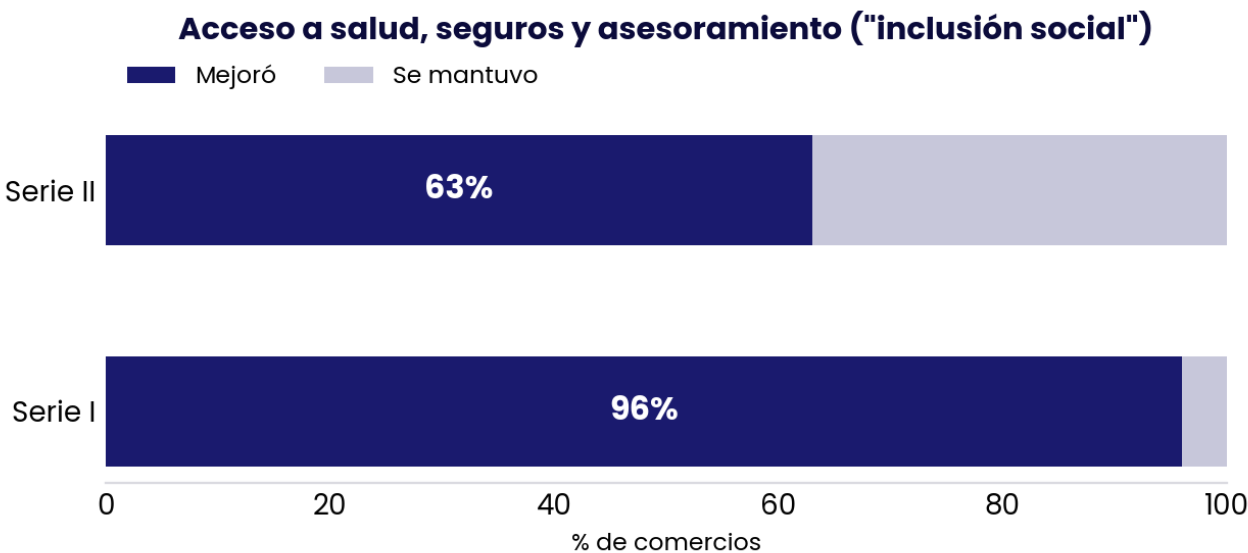
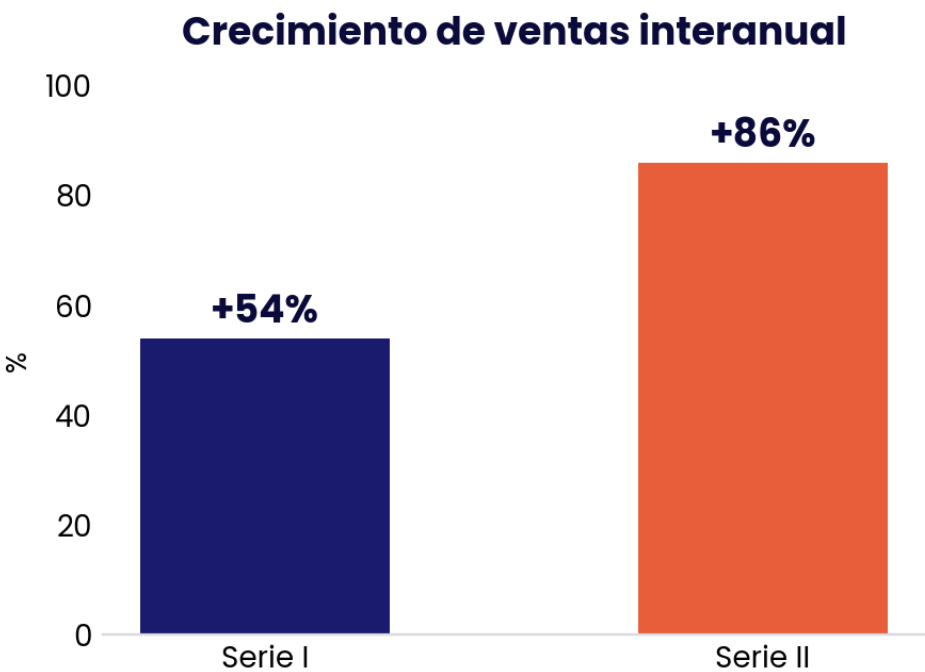
Presencia geográfica



Crecimiento del negocio e inclusión social

Entre los comercios financiados, el crecimiento de ventas interanual promedio fue del 54% en la primera emisión y del 86% en la segunda.

El 96% de los comercios financiados por la primera emisión mejoró su acceso a salud, seguros y asesoramiento; en la segunda, de recorrido más corto, ya lo logró el 63%.



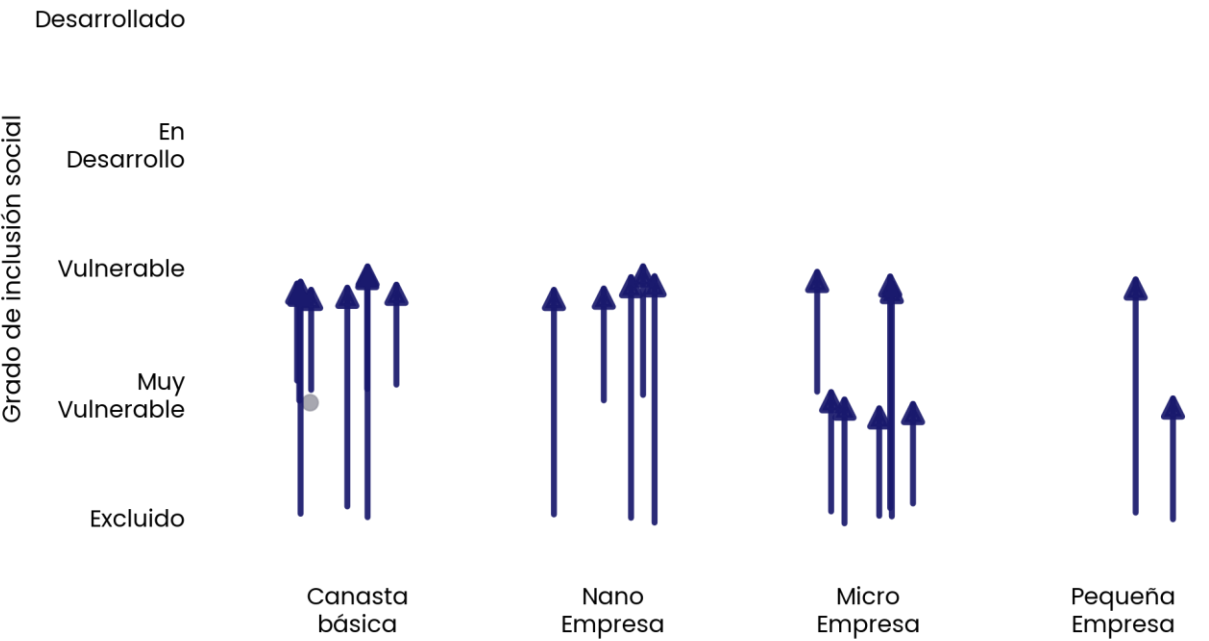
Evolución financiera y social combinada

Cada comercio avanza en el eje social y financiero a medida que mantiene su acompañamiento de NITRO+. La mejora ocurre en todos los segmentos, no solo en los que más venden.



Evolución financiera y social — Serie I

Evolución financiera y social — Serie I



Segmentos financieros:

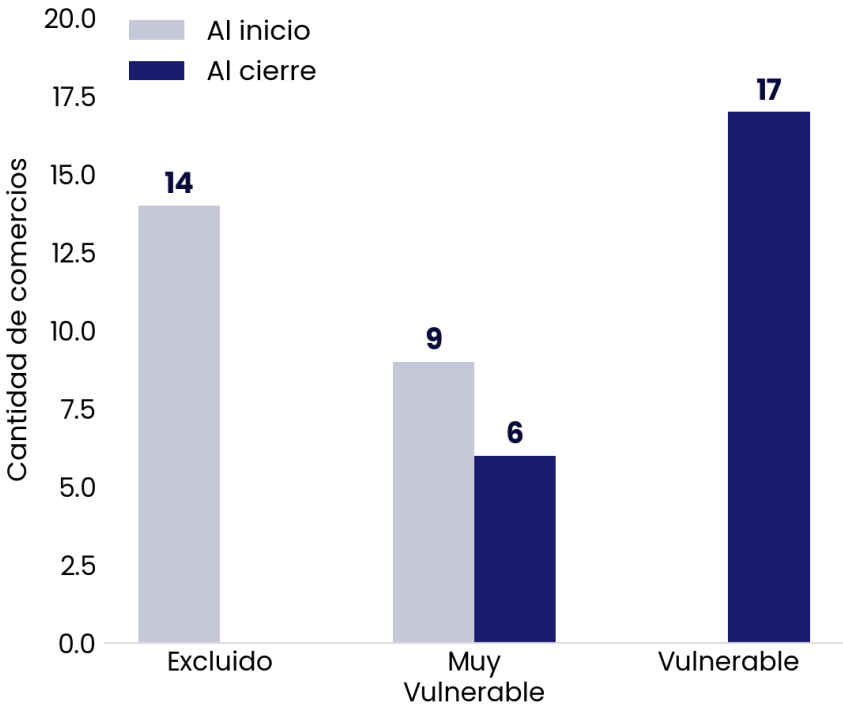
- 1 Canasta básica
- 2 Nano Empresa

- 3 Micro Empresa
- 4 Pequeña Empresa

Grado de inclusión social:

- 0 Excluido
- 1 Muy Vulnerable
- 2 Vulnerable
- 3 En Desarrollo
- 4 Desarrollado

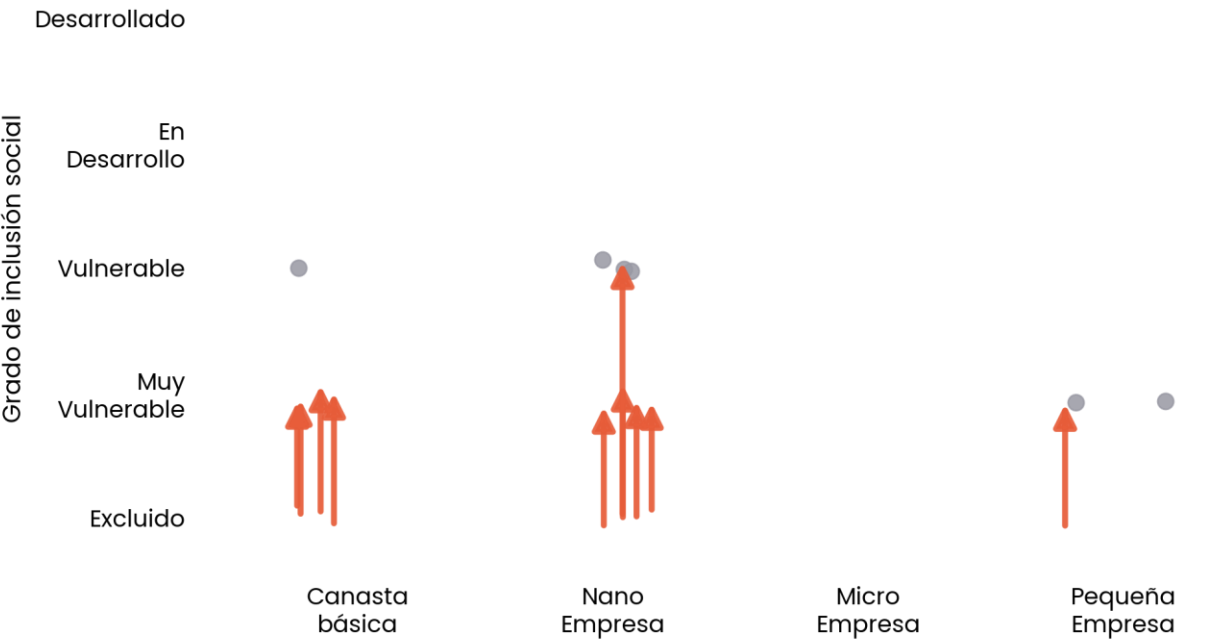
Movilidad social — Serie I



Evolución financiera y social – Serie II

La segunda emisión tiene un recorrido más corto, pero ya muestra la misma dirección: ningún comercio retrocedió, y la mejora alcanza a todos los segmentos financieros.

Evolución financiera y social – Serie II



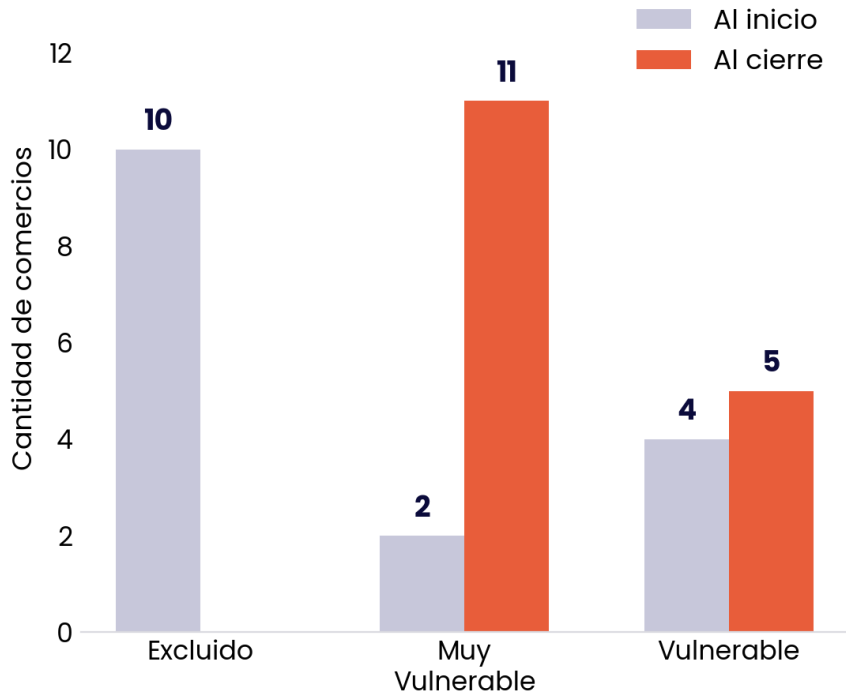
Segmentos financieros:

- 1 Canasta básica
- 2 Nano Empresa

Grado de inclusión social:

- 0 Excluido
- 1 Muy Vulnerable
- 2 Vulnerable
- 3 En Desarrollo
- 4 Desarrollado

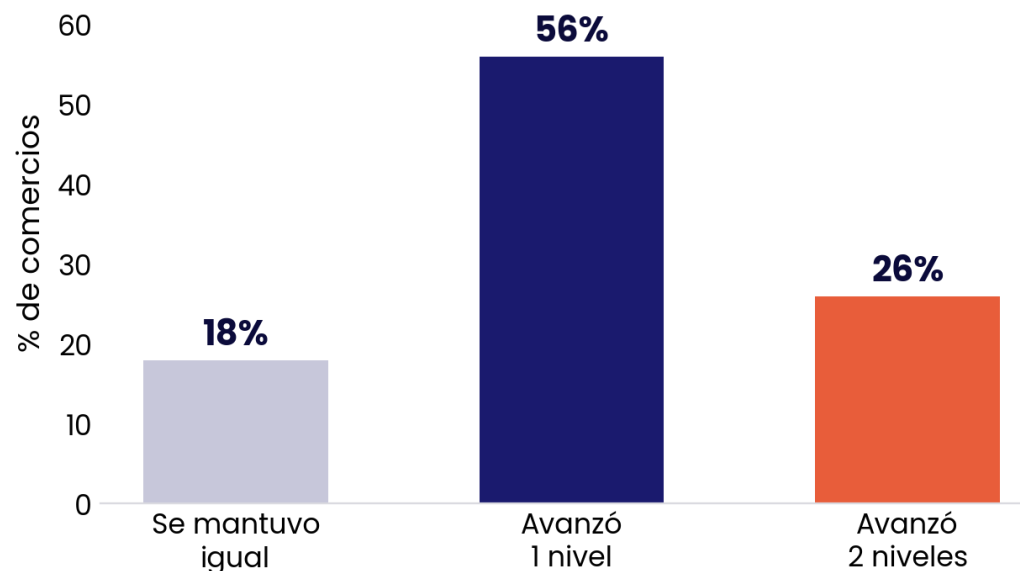
Movilidad social – Serie II



¿Cuánto avanza cada comercio?

No solo importa quién mejora, sino cuánto. El acompañamiento de NITRO+ con asesorías, inmediatamente luego del financiamiento permite a los comerciantes reforzar su gestión y mostrar evidencias concretas en el crecimiento de su negocio. La mejora es sostenida, no un pico aislado.

Magnitud de la mejora en acceso a salud, seguros y asesoramiento



82% de los comercios avanzó al menos un nivel — y **1 de cada 4** saltó directamente dos.

Conocemos a cada comerciante – Serie I

Estos números no son estadísticas abstractas: NITRO⁺ conoce a cada uno de estos comerciantes, su historia, su local, su familia. Esa cercanía es lo que permite medir no solo cuánto crece un negocio, sino cómo cambia la vida de quien lo sostiene.



Marisol Cari – Yuleria

La Quiaca, Jujuy

Empezó en Humahuaca y fue creciendo ruta arriba hasta consolidar clientes interprovinciales. El nombre homenajea a su hija Yuliana. Con el crédito amplió stock y variedad para la demanda del turismo regional.



María Ester Ordoñez

San Salvador de Jujuy

Hace 25 años, cuando su padre enfermó, heredó algo más que un negocio: un oficio. Diversificó la oferta más allá del cuero clásico. El crédito amplió la variedad de carteras y cinturones.



Silvia Campos – Cositas Dulces

Salta

Dejó su empleo y apostó por la repostería. Nació por encargo, desde su casa, y hoy tiene clientela fiel. Con el crédito hizo mejoras en sus packagings, un paso para reforzar su posicionamiento y diferenciación.



Mirá a nuestros clientes contar su propia historia

[Ver video](#)

Conocemos a cada comerciante — Serie II

La segunda emisión ya muestra mejores números de crecimiento - estas son algunas de las historias detrás de esa curva.



TALLER DE CALZADO

Mauro Ayala
Zapateria Junior
Jujuy

Trabaja desde chico: ayudó a su padre en la fábrica, trabajó en el Ministerio de Agricultura de Lima y en 1993 llegó a Argentina a trabajar en una zapatería. Cuando el dueño se retiró, la continuó él mismo. El crédito repuso cuero y planta para la nueva temporada.



ESTÉTICA

Tania Sajama
Bella Piel
Salta

En el rubro desde 2005, diez años como empleada hasta abrir local propio en 2022. Hoy lleva “Bella Piel” desde su casa. El crédito mejoró el espacio: aire acondicionado, pintura de fachada y equipamiento.



ALMACÉN / DESPENSA

Fabiola Altamiranda - Thiago
Jujuy

Abrió en plena pandemia, en 2020 — el nombre es por su hijo. Empezó vendiendo el pan de la panificadora de su hermana y fue sumando almacén hasta ser la despensa que es hoy. El crédito reforzó la mercadería del local.

Marco de Bonos Sociales (SBP — ICMA)

Ambas emisiones se encuentran alineadas a los Principios de Bonos Sociales del ICMA, con evaluación externa de la agencia calificadora de UNTREF-ACRup.



Uso de los fondos

100% de lo colocado se destinó a microcréditos productivos verificables



Proceso de evaluación y selección

Cada crédito pasa por el criterio de elegibilidad de NITRO+



Gestión de los fondos

Seguimiento y aplicación certificados por contador público independiente



Reporte e indicadores de impacto

Medición dual: performance financiera y acceso a inclusión social

Calificación UNTREF

Serie I "BS2-"

Serie II "BS2-"

La calificación de un revisor externo independiente da a los inversores una verificación objetiva de que el uso de los fondos cumple lo declarado.

Glosario, respaldo y contacto

Término	Significado
Inclusión social (uso interno de NITRO+)	Acceso del comerciante a salud, seguros y asesoramiento legal, contable y de gestión.
Segmento financiero	Clasifica el rendimiento del negocio respecto de una canasta básica de referencia (ver pág. 6).
SBP (Social Bond Principles)	Marco de ICMA: uso de fondos, evaluación, gestión y reporte.
UNTREF	Universidad Nacional de Tres de Febrero, revisor externo que califica las emisiones.

Enlaces

- [Calificación UNTREF — Serie I \("BS2-"\)](#)
- [Calificación UNTREF — Serie II \("BS2-"\)](#)
- [Mapeo interactivo de variables financieras y sociales](#)
- [Aviso de resultados ON IFI serie I](#)
- [Aviso de resultados ON IFI serie II](#)

Informes de respaldo Los datos de aplicación de fondos están respaldados por los Informes Especiales de Contador Público Independiente de cada Serie, presentados ante la CNV (TO 2013, Título II, Cap. VI, Sección III, art. 26).



Aviso legal

Este informe fue elaborado por Inclusión Financiera Integral S.R.L. ("NITRO+") con fines informativos y de transparencia respecto del uso de los fondos y el impacto social de las Obligaciones Negociables Serie I y Serie II. Ni la Comisión Nacional de Valores (CNV) ni Bolsas y Mercados Argentinos S.A. (ByMA) han emitido juicio sobre el carácter social de estas emisiones ni sobre la veracidad, integridad o suficiencia de la información contenida en este documento, siendo ello responsabilidad exclusiva del Emisor. Antes de tomar cualquier decisión de inversión, el público inversor deberá realizar su propio análisis sobre la Sociedad, los términos y condiciones de las Obligaciones Negociables y los riesgos involucrados.