



FONDS D'INVESTISSEMENT
SOLIDAIRE INTERNATIONAL
DU QUÉBEC

GUIA DE PRESENTACION
DE UNA SOLICITUD DE INVERSION

Tabla de contenido

OBJETIVOS DEL FONDO FISIQ	3
RESUMEN DE LA POLITICA DE INVERSION	4
PROCESO DE UNA SOLICITUD	8
FORMULARIO DE ANTEPROYECTO	9
PRESENTACION DETALLADA DE UNA SOLICITUD	12
DEFINICIONES DE LAS NOCIONES CONTABLES	13

OBJETIVOS DEL FONDO FISIQ

El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec tiene como misión fomentar el acceso a los recursos financieros y técnicos necesarios para el desarrollo social, económico, feminista, justo y sostenible de las comunidades del Sur. Para tal fin:

Propone una palanca de desarrollo sostenible para las empresas colectivas del Sur, para la autonomía de las comunidades, para el empoderamiento económico de las mujeres y de los jóvenes al igual que la dinamización de las estructuras de financiamiento locales.

Permite que se promueva el diálogo entre las organizaciones de economía social y solidaria del Sur y los financiadores locales de su comunidad al compartir financiamiento, riesgo y rendimiento con estos últimos.

Ampliará la oferta de cooperación con la colaboración de las OCI **[Organismos de cooperación internacional]** quebequenses que acompañarán estas iniciativas en convergencia con y en el marco de su programación normal de cooperación técnica con las ONG del Sur.

Tomará en cuenta los criterios de justicia social, de sostenibilidad ambiental y desempeño económico responsable en su modo de acción y en la elección de los proyectos respaldados.

El FISIQ da prioridad a clientelas jóvenes, feministas, emprendedoras en las comunidades en desarrollo, que se responsabilicen de su propio auge. Consistirá en una herramienta privada, autónoma de cofinanciamiento y de garantía.

Con el apoyo de la acción de los miembros de la AQOCI **[Asociación quebequense de Organismos de cooperación internacional]**, esta herramienta coordinará sus acciones con las de las OCI tanto en el Norte como en el Sur con miras a incrementar el impacto de la cooperación y la solidaridad internacional.

RESUMEN DE LA POLITICA DE INVERSION

1. Organismos meta

El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec puede invertir en cualquier empresa local e independiente que opere en los países del Sur en la cual esté presente la acción de la cooperación internacional de los organismos quebequenses miembros de la AQOCI, sin importar el sector de actividad. Presta una atención particular a las solicitudes que impliquen empresas colectivas, organizaciones de productores/productoras e instituciones financieras locales de los países meta, particularmente los fondos de microfinanzas. El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec tiene como meta apoyar las actividades generadoras de ingresos que sean socialmente responsables y privilegia las empresas que responden a uno o varios de los siguientes criterios:

a. Las organizaciones de producción

- Organizaciones de productores agrícolas o urbanos;
- Pequeñas y medianas empresas que hayan alcanzado un nivel de desarrollo;
- Organizaciones colectivas de producción o de comercialización de producción, bajo control real de los miembros productores.

b. Las organizaciones locales de financiamiento

- Instituciones locales de financiamiento que apoyen actividades productivas y generadoras de ingresos, que posean prácticas comerciales, sociales y éticas conformes a los objetivos del Fondo.

2. Proyectos admisibles

El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec puede intervenir en ciertas etapas de desarrollo de las empresas, al igual que en las instituciones financieras locales en las cuales invierte, principalmente :

- ▶ Financiamiento de campo agrícola (compra de semillas y abono);
- ▶ Adquisición de equipos de producción;
- ▶ Desarrollo o expansión.

Los proyectos de arranque están excluidos de los proyectos admisibles. Las empresas de producción en fase de reestructuración podrían ser consideradas. Las organizaciones de financiamiento en fase de reestructuración están excluidas.

3. Criterios de selección

El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec actúa exclusivamente en los países del Sur donde los miembros de la AQOCI están activos. Invierte en empresas colectivas o privadas o en instituciones financieras locales económicamente viables y que ofrezcan una posibilidad de rendimiento razonable del capital invertido con respecto a los riesgos percibidos y cuyas intervenciones tengan un impacto social demostrado. Para los proyectos que responden a estos criterios, **El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** aplica generalmente los siguientes criterios de selección :

Para las solicitudes provenientes de empresas

- ▶ Competencia y ética del equipo de dirección;
- ▶ Modos de organización del trabajo y experticia del personal;
- ▶ Calidad de la gestión de las operaciones y de la producción;
- ▶ Potencial de crecimiento de las actividades económicas;
- ▶ Calidad del producto y adecuación del precio del mercado;
- ▶ Perspectivas de desarrollo en el o los mercados meta;
- ▶ Situación financiera y potencial de rentabilidad.

A los cuales se agregan criterios específicos para las empresas colectivas

- ▶ Calidad de la vida democrática;
- ▶ Calidad de la gestión de la misión de interés colectivo;
- ▶ Potencial de desarrollo de las actividades de rentabilidad social;
- ▶ Reconocimiento de la pertinencia social por parte de los socios locales y los financiadores.

Para las solicitudes provenientes de instituciones locales de financiamiento

- ▶ Calidad de los recursos de apoyo, principalmente aquellos implicados en el funcionamiento de la institución local;
- ▶ Experticia de la permanencia con respecto al acompañamiento y a la evaluación del riesgo de crédito;
- ▶ Colaboración con los actores clave del desarrollo económico regional;
- ▶ Participación en las redes nacionales de instituciones financieras dedicadas al desarrollo;
- ▶ Presencia de prácticas y herramientas de gestión consideradas adecuadas en el sector;
- ▶ Movilización financiera del medio en virtud de la capitalización, según un ratio mínimo, determinado por el consejo de administración;
- ▶ Responsabilidad social para con los clientes;
- ▶ Lucha contra el sobreendeudamiento;
- ▶ Transparencia de los precios;
- ▶ Prácticas éticas de recaudación;
- ▶ Mecanismos de tratamiento de quejas;
- ▶ Comportamiento ético del personal;
- ▶ Confidencialidad de los datos;
- ▶ Responsabilidad social para con los empleados;
- ▶ Responsabilidad social para con la comunidad;
- ▶ Responsabilidad ambiental;
- ▶ Gestión del desempeño social.

Para todas las solicitudes de financiamiento

- ▶ Presencia de consideraciones sociales en el enunciado de la misión o de la clientela meta de la organización.
- ▶ Descripción de la clientela;
- ▶ Presencia de objetivos de desarrollo;
- ▶ Compatibilidad con los objetivos de desarrollo sostenible del Fondo;
- ▶ Compatibilidad con los objetivos de creación y de repartición de la riqueza del Fondo;
- ▶ Compatibilidad con los objetivos de igualdad entre hombres y mujeres del Fondo;

Además, con el fin de disminuir el nivel de riesgo asociado a sus inversiones en las empresas de todo tipo, **El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** busca una diversificación, tanto a nivel de los sectores de actividad como de las zonas geográficas de intervención y del tamaño de las inversiones.

4. Importe mínimo y máximo por inversión

El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec puede invertir en una misma organización, a razón de una inversión ubicada generalmente en un rango entre 20 000 \$ y 900 000 \$, con un máximo de 10% de su capitalización total en cada caso. Tiene como meta un tamaño mediano para sus operaciones de 400 000 \$, en general, y de 100 000 \$ para los proyectos que tengan emprendedores mujeres o jóvenes.

5. Modos de financiamiento ofrecidos

En el marco de sus actividades de inversión, **El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** intervendrá principalmente bajo la forma de :

Garantía de préstamo

Garantía que representa del 10 % al 50 % de un financiamiento consentido por una institución financiera local, con repartición justa de las pérdidas eventualmente incurridas.

Préstamo garantizado

Préstamo garantizado por equipos, inventarios de productos o incluso cuentas de clientes.

Préstamo participativo

Préstamo no garantizado que consta de una prima asociada al rendimiento y que puede conllevar a una moratoria en el reembolso de capital de hasta un máximo de 24 meses.

Préstamo garantizado que puede conllevar a una moratoria en el reembolso de capital de hasta un máximo de 24 meses.

Cofinanciamiento

Financiamiento por préstamo compartido con una institución financiera local con condiciones iguales de garantía repartidas proporcionalmente según la parte del préstamo.

Toma de participación

Excepcionalmente, **El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** puede realizar operaciones de tomas de participación en organizaciones locales de financiamiento según los marcos legales de los países de intervención y según los principios de gobernanza reconocidos.

- ▶ Adquisición de acciones ordinarias o privilegiadas de empresas privadas;
- ▶ Adquisición de participaciones sociales o privilegiadas de cooperativas.

Las tomas de participación del **Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** siempre serán minoritarias, representando del 10 % al 20 % del capital en acciones emitido por la empresa o de su capital social.

Cualquier forma de financiamiento pertinente según la naturaleza de la necesidad de la empresa

Financiamiento transitorio, a corto o mediano plazo, compras directas de bienes muebles o inmuebles, mientras se finalizan los planes financieros, y cualquier otra forma pertinente.

6. Divisa de funcionamiento

El Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec realizará sus operaciones financieras en divisa canadiense.

7. Horizonte de inversión

Las inversiones del **Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** son planificadas en un horizonte de 3 meses a 7 años. Para ciertas operaciones puntuales, es posible que hayan duraciones más cortas (de algunas semanas a 2 años).

8. Tarificación

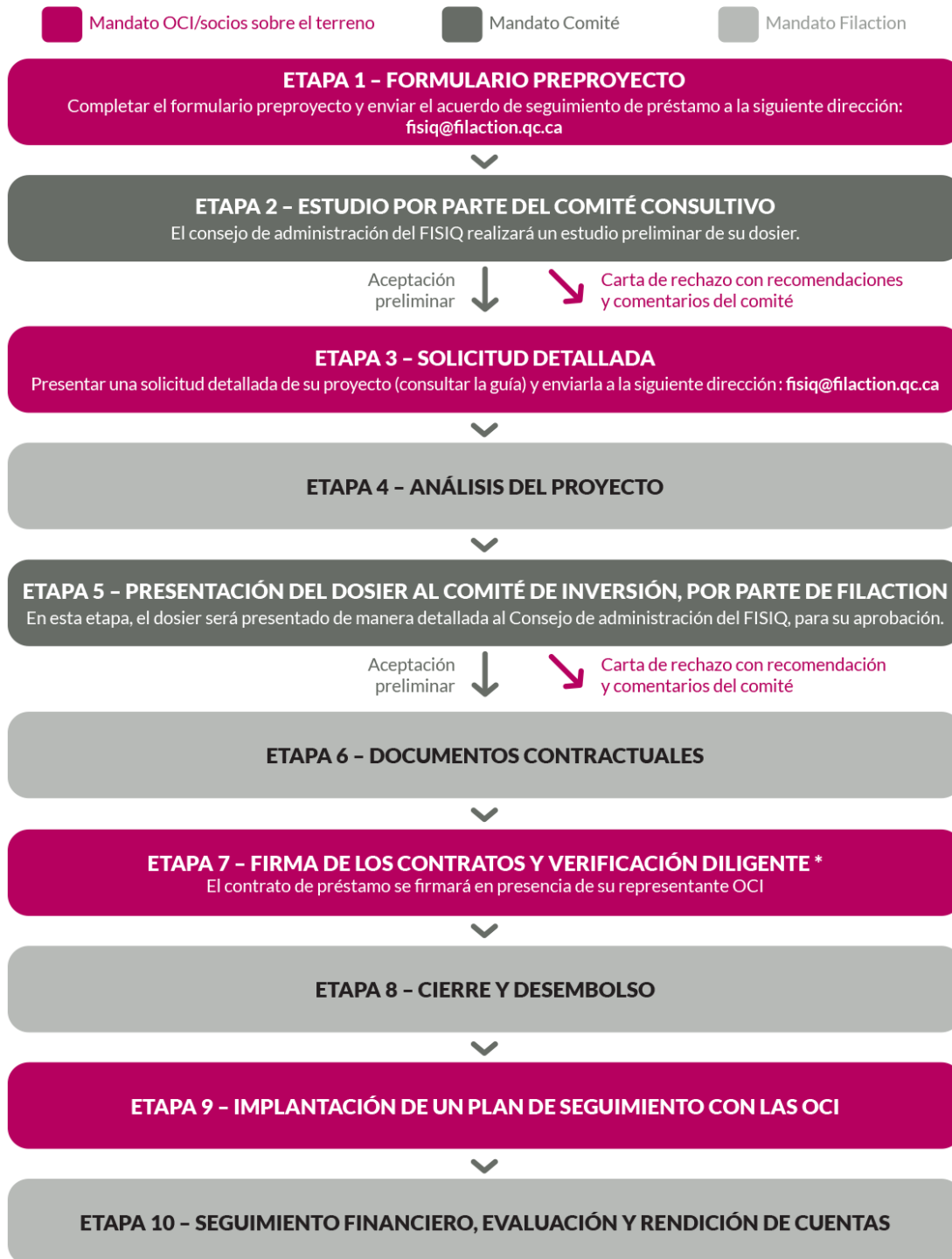
El **Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** ofrece una tarificación competitiva y adaptada a las empresas, a las organizaciones de microcrédito y a los ambientes socioeconómicos y reglamentarios en los cuales invierte. Los costos de análisis exigidos en la fase de aceptación del proyecto representan el 1% del valor de los financiamientos acordados.

La tarificación correspondiente a cada inversión es establecida a partir de un cuadro de tarificación revisado de manera periódica por el consejo de administración.

9. Condiciones

Además de las condiciones normales asociadas a las diferentes formas de financiamiento ofrecidas, el **Fondo de inversión solidaria internacional de Quebec** podrá exigir condiciones específicas tales como la participación en el consejo de administración, cuando sea necesario y cuando el tamaño de la inversión lo justifique.

PROCESO DE UNA SOLICITUD



* Validación de los elementos que hayan permitido el análisis del dossier, permitiendo la cuantificación del riesgo, la tarificación y la toma de decisiones de inversión. Esto incluye las dimensiones financiera, económica, social, jurídica y organizacional de la empresa.

FORMULARIO DE ANTEPROYECTO

FORMULARIO DE ANTEPROYECTO

INFORMACIÓN GENERAL			
Nombre de la organización			
Dirección y teléfono de la organización			
Nombre emprendedor(e)s			
País			
Zonas de intervención	Zona geográfica cubierta		
Fecha de fundación			
Fin de año financiero			
Nro empleos actuales	Mujeres	Hombres	Jóvenes (incluidos en mujeres/hombres)
Nro empleos creados después del proyecto	Mujeres	Hombres	Jóvenes (incluidos en mujeres/hombres)
Estatus jurídico	Cooperativa, organismo sin fines de lucro, empresa privada		
Sector de actividad			
Nivel de desarrollo de la organización	Crecimiento, desarrollo, expansión		
Importe solicitado			
OCI que apoyan la solicitud			
Representante OCI			
Dirección y teléfono OCI			

DATOS SOBRE EL PROYECTO	
Perfil de la organización	La historia, el contexto, los aspectos socioeconómicos, los problemas a nivel local, los actores involucrados, etc.
Descripción del proyecto	Resumen del proyecto - Esta es una introducción, es recomendable escribirla al final.
Objeto de la solicitud	¿Por qué piden un préstamo? ¿Qué los impulsó a realizar esta solicitud? ¿Los fondos se utilizarán para qué y cómo?
Historial de colaboración OCI / organización	Fechas, proyectos ejecutados conjuntamente, relevancia de estos proyectos en relación con la solicitud de este financiamiento, resultados generales alcanzados.

COSTO TOTAL DEL PROYECTO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO				
Necesidades de capital	Importe (SCAN)	Fuentes de financiamiento	Importe(SCAN)	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
	\$		\$	%
TOTAL	\$	TOTAL	\$	%

ANÁLISIS RESUMIDO

Perfil & historia	
Misión	¿Cuál es la misión de la empresa?
Consolidación, colaboraciones estratégicas, nacionales, colaboraciones con OCI, instituciones financieras	Descripción de alianzas estratégicas y relaciones con la comunidad. Situación de los socios financieros y la capacidad de reinversión de la comunidad. Presencia de la comunidad en el consejo de administración. ¿Cómo encaja el proyecto en las prioridades de desarrollo local? ¿Es coherente con el desarrollo del sector económico? ¿Quiénes son sus socios financieros locales (nombres)?

Vitalidad asociativa & toma de decisiones	
Consejo de administración	El número de directores, su antigüedad, su perfil
Gobernanza	Composición de la gobernanza (hombres, mujeres, jóvenes), tasa de participación en las reuniones, circulación de información, frecuencia de reuniones, transparencia de decisiones, número de mujeres en el CA.
Relación entre los accionistas/miembros/administradores/cooperadores	¿Cuánto tiempo se conocen? ¿Han trabajado o desarrollado un proyecto juntos alguna vez? ¿Existe un acuerdo de accionistas? ¿Complementariedad?

Impactos & beneficios del proyecto	
Impactos y beneficios	Especificar los impactos y beneficios del proyecto y los beneficios ambientales, según la misión del fondo.
¿Cómo este proyecto incluye y concierne a las mujeres?	Demostración de la inclusión de las mujeres o la relevancia de este proyecto para las mujeres.

CLIENTES

Productos y servicios	Descripción de los principales productos o servicios ofrecidos.
Mercado y competencia	Clientela - Mercado (todos los clientes que elige atender entre los clientes potenciales de una región determinada) - Distribución - Comercialización - Competencia (relación entre productores, comerciantes que compiten por una clientela)
Ventaja competitiva	Descripción de las ventajas sobre la competencia identificada, cuotas de mercado, estrategias desplegadas.

DATOS FINANCIEROS

Resultados * a / (dd/mm)	Real (año)	Previsto (año)	Previsto (año)
Ingresos	\$	\$	\$
Costo de los bienes vendidos	\$	\$	\$
Beneficio bruto	\$	\$	\$
Gastos de administración	\$	\$	\$
Gastos de ventas	\$	\$	\$
Gastos financieros	\$	\$	\$
Amortización	\$	\$	\$
Beneficio neto	\$	\$	\$

Balance * a / (dd/mm)	Real (año)	Previsto (año)	Previsto (año)
Activo corriente	\$	\$	\$
Activos fijos	\$	\$	\$
Total Activo	\$	\$	\$
Pasivo corriente	\$	\$	\$
Préstamo bancario	\$	\$	\$
Anticipo de accionista	\$	\$	\$
Total Pasivo	\$	\$	\$
Capital accionario	\$	\$	\$
BND	\$	\$	\$
Total Pasivo y Haber	\$	\$	\$

*A fecha de los últimos estados financieros disponibles

COMITÉ ASESOR

Aceptación del proyecto

Denegación del proyecto

Comentarios y recomendaciones del Comité	
---	--

PRESENTACION DETALLADA DE UNA SOLICITUD

La organización deberá proporcionar a la OCI la totalidad de los siguientes datos e informaciones:

1. Descripción del proyecto

Presentación del historial, el contexto, los desafíos, el equipo, la gobernanza, los productos, la clientela, el mercado, los medios de producción al igual que el objeto de la solicitud, es decir, para qué servirá el préstamo solicitado.

Si hay un plan de negocios disponible, debe ser presentado en esta sección.

Para ver un ejemplo de plan de negocios: <https://www.bdc.ca/> *Menú a la izquierda*
[Caja de herramientas del empresario – Plantillas de documentos y guías de negocios - Modelo de plan de negocios](#)

2. La pertinencia del proyecto

Es importante indicar cómo el proyecto mejora la condición de las mujeres y/o las condiciones económicas de la comunidad y/o las repercusiones positivas sobre el medio ambiente.

3. Colaboración estratégica

Describir las colaboraciones importantes de las cuales su organización dispone, tales como instituciones financieras locales, agrupaciones asociativas, organismos de cooperación internacional, etc.

4. Previsiones financieras a 3 años

Las previsiones financieras deben comprender un flujo de caja (presupuesto de caja), un plan de previsiones y un estado de resultados (ingresos-gastos) estimado para los (3) años siguientes.

5. Documentación pertinente

Cualquier otra documentación pertinente (contratos, contratos de arrendamiento, convenios, etc.)

Lista de verificación (en algunos casos, si la organización tiene esta documentación disponible)

- Balance y estado de resultados interinos recientes de la empresa
- Balances y estados de resultado de fin de año de los últimos dos años
- Certificado de constitución (estatutos y reglamento general)
- Convenio de accionistas
- Copia de los contratos de arrendamiento o títulos de propiedad
- Estados financieros estimados a 3 años
- Copia de los permisos de operación inherentes al sector de actividad
- Cuenta de impuestos municipales anterior (en caso de compra)
- Contratos, cartas de intención - lista de clientes
- Lista de activos a adquirir
- Copia del contrato de arrendamiento comercial
- Copia de la cuenta del impuesto municipal comercial
- Prueba de conformidad ambiental – si hay lugar
- Balances personales de los accionistas o socios
- Curriculum vitae de los dirigentes

DEFINICIONES DE LAS NOCIONES CONTABLES

Gastos: Salida de liquidez, a cambio de la prestación de un servicio.

Pagos, pagos progresivos: Suma de dinero pagada por una empresa para saldar sus obligaciones. Los pagos son progresivos cuando la obligación es pagada en varias cuotas (Ej: un pago al hacer un pedido y el saldo al momento de la entrega).

Gastos capitalizables : Salida de liquidez, a cambio de la adquisición de un bien cuya duración de vida exceda su primer uso.

Capitalización de pérdidas (pre-apertura) : Gastos incurridos con el objetivo de implementar la producción de un bien o un servicio antes de la apertura de la empresa y que son repartidos en más de un ejercicio financiero.

Valor en libros (valor contable) : Importe atribuido a una partida en las cuentas o los estados financieros. Esto se aplica tanto a los gastos como a los activos.

Valor mercantil: Importe que sirve para determinar el valor de una transacción por un servicio, un bien, etc.

Amortización (depreciación) : Pérdida de valor que sufre un bien luego de su utilización. La amortización corresponde, en un ejercicio financiero dado, a la suma derivada de la repartición sistemática del costo de adquisición de un bien menos su valor residual por la duración prevista de su uso.

Beneficios no repartidos (BNR) : Importe de beneficios restantes después de que la empresa haya pagado todos sus costos directos, sus costos indirectos, sus impuestos y sus dividendos a los accionistas.

Costo de las mercancías vendidas (CMV) : Suma de todos los costos directos asociados a la fabricación de un producto.

Fondos para reemplazos : Fondos constituidos con miras a hacer frente a los reemplazos de activos fijos. El importe del fondo debería ser calculado de manera que se reparta la carga a lo largo de la utilización del bien a renovar.

Caída de valor: Importe contabilizado con el fin de ajustar, a la baja, el valor en libros de un bien a su valor mercantil.

Costos no recuperables: Es un costo en el cual se ha incurrido y no se puede recuperar. Los costos no recuperables no son tenidos en cuenta en las decisiones futuras, ya que serán los mismos, sea cual fuere el resultado de la decisión.