

FAQ Kampani (Español)

1. Misión, enfoque y valores de Kampani

¿Cuál es la misión de Kampani?

Kampani tiene como objetivo aumentar los ingresos de los pequeños agricultores, mejorar su posicionamiento en las cadenas de valor agrícolas, contribuir al desarrollo de sus comunidades con un enfoque en la igualdad de género, fortalecer la seguridad alimentaria local y regional, y contribuir a la preservación del planeta.

¿Cómo espera Kampani contribuir a ello?

Eliminando un importante obstáculo para el crecimiento: el acceso al capital. Al proporcionar «capital de crecimiento paciente», Kampani permite inversiones a largo plazo en activos como tierras, edificios y equipos.

¿Qué significa "capital de crecimiento"?

Se trata de financiamiento destinado a empresas ya bien establecidas que desean expandirse. Kampani no invierte en start-ups ni en empresas en etapa inicial. Se requiere una actividad operativa de al menos 3 años, con márgenes y volumen de negocios suficientes.

¿En qué tipo de empresas invierten?

Principalmente en cooperativas y PYMEs. Dada nuestra misión social, preferimos invertir en cooperativas o empresas propiedad de agricultores. Las PYMEs son elegibles si mejoran significativamente la vida de los pequeños productores.

Kampani se dirige al "missing middle". ¿Qué significa esto exactamente?

El "missing middle" se refiere generalmente a la brecha entre la microfinanciación y las grandes inversiones. Se considera que esta brecha de capital se sitúa entre 50.000 y 1 millón de euros (fuente: Oxfam International). Kampani realiza inversiones de entre 100.000 y 500.000 euros.

¿Cuál es la diferencia con la microfinanciación?

La microfinanciación se dirige a individuos. Kampani, en cambio, presta a empresas y cooperativas después de un análisis exhaustivo (due diligence).

¿Por qué es difícil para un inversor invertir pequeñas sumas en cooperativas/PYMEs?

Es mucho más fácil ganar dinero con grandes inversiones que con pequeñas. Los costos de transacción son similares, ya sea que la inversión sea de 100.000 € o de 1 millón €. Por tanto, es más rentable invertir grandes montos.

¿En qué se diferencia trabajar con Kampani de otros prestamistas? ¿Cuál es el valor añadido?

Para explicar el tipo de relación que Kampani desea establecer, solemos utilizar un coche como metáfora. El coche es la empresa o cooperativa, la dirección ocupa el asiento del conductor y Kampani es el asiento del pasajero, junto al conductor. Se trata de una metáfora muy útil, ya

que llega al corazón del valor añadido que Kampani espera aportar. El punto más importante es que Kampani, durante la fase de diligencia debida, quiere asegurarse de que entiende perfectamente hacia dónde va este coche. El destino tiene que estar claro. Kampani no se sube al coche para cambiar el destino. Sólo nos subimos al coche si el destino es un lugar al que queremos ir y sólo si creemos que el conductor tiene la capacidad de llevar el coche hasta allí. En otras palabras, tenemos que creer en la fuerza del modelo de negocio y de la gestión.

Nos subimos al coche para ayudarle a llegar a su destino, de forma rápida y segura. La metáfora también sirve para contrastar la relación que pretendemos establecer con la que usted tiene con un banco o prestamista social. Cuando obtienes un préstamo de un banco local o de un prestamista social, ellos financian el combustible del coche, pero por lo demás no se preocupan de hacia dónde te diriges, ni de que llegues a tu destino. También se quedan fuera del coche. En caso de accidente, no resultan heridos. No les importa si el coche es irreparable o no. Más bien, son capaces de quitarte las ruedas del coche en caso de accidente como compensación y dejarte al lado de la carretera.

Kampani opta por adoptar un papel activo de pasajero del asiento delantero, o copiloto. No sólo queremos que llegue a su destino, sino que queremos ayudarle a llegar a él de la mejor manera posible. Y cuando nos topamos con baches en el camino, no nos dejamos llevar. En lugar de ello, trabajamos con usted para resolver los problemas y así poder volver a la carretera juntos. Pero no queremos ni pretendemos tomar el asiento del conductor. No estamos equipados para conducir el coche. Al sentarse a tu lado, el conductor, Kampani es capaz de ver lo que viene al mismo tiempo que tú. Cuando llegas a una bifurcación del camino, Kampani está ahí para discutir qué camino tomar. Esto no significa que te dé instrucciones para tomar un determinado camino, sino que entabla un diálogo para entender los méritos de cada uno, de modo que tú, el conductor, puedas tomar una decisión informada. Kampani aporta un par de ojos adicionales y nosotros tenemos el lujo de no tener que conducir el coche. Con una perspectiva ligeramente diferente, Kampani puede ver un bache en la carretera y ayudarle a sortearlo. Cuando el coche llega a un obstáculo o a un semáforo en rojo (por ejemplo, un cambio normativo), Kampani puede volver a prestar su perspectiva en la toma de decisiones sobre cómo afrontarlo. Esto es válido para todos los choques exógenos, ya sean cambios normativos o pandemias mundiales.

El deseo de Kampani de sentarse a su lado es ayudar a navegar por el camino y las incógnitas que se presentan. No queremos dirigir el coche, pero tampoco queremos sentarnos en silencio en el asiento trasero y esperar lo mejor. Cuando Kampani invierte, significa que tenemos plena confianza en el liderazgo y el modelo de negocio. Sin embargo, también creemos que aportamos una perspectiva única y un conocimiento institucional que puede servir de apoyo al liderazgo para conducir el coche al destino deseado. Creemos que es una ventaja contar con un copiloto y una segunda opinión, y este es el papel que pretendemos desempeñar.

2. Condiciones y modalidades de inversión

¿Cuál es el tamaño de una inversión de Kampani?

Entre 100.000 € y 500.000 €, enfocándose en el “missing middle” de la cadena de valor agrícola.

¿Kampani puede invertir más de 500.000 €?

Sí, principalmente mediante inversiones complementarias, hasta 1 millón €, si se alcanzan los objetivos sociales y financieros.

¿Qué instrumentos financieros utilizan?

Préstamos a largo plazo no garantizados. Esto significa que los activos financiados pueden utilizarse como garantía para otras deudas.

¿En qué moneda invierten?

En USD o EUR, con posibilidad de invertir en moneda local según el caso.

¿Cuál es la duración de un préstamo de Kampani?

En promedio 7 años, según las necesidades específicas de la organización.

¿Qué tasas se aplican?

Una comisión del 3 % sobre el monto del préstamo al momento del desembolso. Las comisiones bancarias se reparten entre Kampani y el beneficiario.

3. Criterios sociales y medioambientales

¿Qué es esencial para Kampani?

Un impacto social directo y medible para los pequeños agricultores, un enfoque agroalimentario, y viabilidad financiera.

¿Cuál es su posición respecto al medio ambiente?

No invertimos en empresas que dañan el medio ambiente. Promovemos las buenas prácticas agrícolas y apoyamos la transición hacia la agricultura orgánica, también gracias al apoyo de nuestros socios ONG.

¿Aplican un enfoque de inversión con perspectiva de género?

Sí. Valoramos la presencia de mujeres en puestos directivos, así como la igualdad de acceso al empleo y la remuneración. No es un requisito obligatorio, pero se valora mucho.

4. Sectores y flexibilidad

¿Trabajan exclusivamente en un sector?

Sí, en el sector agroalimentario, incluyendo producción, transformación, comercialización, pesca, apicultura, agroforestería.

¿Aceptan debilidades por parte de las cooperativas/PYMES?

Sí. Kampani entiende que sus objetivos operan en entornos difíciles. Podemos invertir incluso en casos de gobernanza débil, falta de auditorías, alto riesgo país o uso exclusivo de moneda local. El objetivo es apoyar a la empresa para fortalecer estos aspectos.

5. Proceso de selección y acompañamiento

¿Cómo encuentran sus oportunidades de inversión?

Gracias a nuestras ONG accionistas y socios locales, que identifican, preparan y acompañan a las organizaciones hasta su crecimiento con nuestra financiación.

¿Cuánto tiempo se necesita para obtener financiación?

Generalmente, de 4 a 6 meses entre la identificación del proyecto y el desembolso, dependiendo de la rapidez con la que se entregue la información necesaria.

6. Gobernanza y representación

¿Por qué solicitan un representante en el consejo de administración?

La representación en el consejo de administración de la empresa participada tiene dos objetivos:

- 1) Detectar rápidamente amenazas potenciales y ayudar a la organización a superar momentos difíciles.
- 2) Aportar experiencia y conocimientos para garantizar que se tomen las decisiones correctas y que el proceso de toma de decisiones sea profesional y transparente.

¿La empresa beneficiaria tiene voz en la selección del representante de Kampani?

Sí. Kampani propone un candidato local calificado. La organización puede rechazarlo y elegir otro en conjunto con Kampani.