

"GNE Finance impulsa la transición energética participativa y de alto impacto"



Davide Canarozzi



Jordi Solé



El reciente acuerdo entre GNE Finance y Ecrowd posibilita la financiación participativa de proyectos que tienen un alto impacto social y medioambiental, mediante préstamos de hasta medio millón de euros.

La Escuela Joan Pelegrí en Hostafrancs, Barcelona, ya cuenta con una nueva instalación fotovoltaica de autoconsumo gracias a la colaboración de los vecinos, a la ayuda financiera de GNE Finance, y a la plataforma online de inversión participativa en sostenibilidad Ecrowd. Este es el primer proyecto fruto de la suma de competencias, capacidades y recursos entre la empresa y la primera plataforma de crowdlending focalizada en pro-

yectos de sostenibilidad. Hablamos sobre cómo se desarrolló esta iniciativa con Davide Cannarozzi (D.C.), CEO y fundador de GNE Finance, y con Jordi Solé (J.S.), co-fundador y director de Ecrowd.

¿Cómo encajan los objetivos de GNE Finance en la historia de éxito de la escuela Joan Pelegrí?

D.C.- GNE Finance trabaja para impulsar la transición energética en las casas y edificios de toda Europa y para hacerla accesible a todos los europeos. El de la escuela Joan Pelegrí es un caso claro de mejora de sostenibilidad con un enorme impacto tanto social como ambiental. Es un proyecto didáctico para la comunidad, y las nuevas instalaciones conseguirán una disminución de emisiones de CO₂ a la atmósfera que se estima en 78,85 Tm/año.

¿Cómo escogen los proyectos que desean ayudar a financiar?

D.C.- Se estudia el encaje del proyecto a nivel de medidas que se implemen-

tan y de sus impactos en términos medioambientales y sociales. Si el proyecto está alineado con la misión de GNE Finance y su política ESG, se procede al estudio pormenorizado de la operación y se valora la viabilidad económica y la capacidad crediticia de la operación. Si el resultado de este estudio es positivo, se procede con la operación y se definen sus condiciones.

¿Cuál ha sido el papel de la plataforma Ecrowd?

J.S.- La escuela optó por llamar a la participación de su propia comunidad para financiar la instalación de las placas solares. La plataforma Ecrowd convierte estas aportaciones en forma de préstamo de muchas personas en una sola operación de préstamo. Ahora que la instalación ya está en funcionamiento y durante los próximos 6 años, Ecrowd realiza el cobro mensual de la cuota del préstamo a la escuela y lo reparte entre los inversores junto con sus respectivos intereses. Se trata de una financiación de proximidad.

D.C.- La alianza GNE Finance-Ecrowd permite solventar los obstáculos de financiación, ya que GNE Finance valora los proyectos conjuntamente con Ecrowd y, si decide participar, asegura que los proyectos se podrán ejecutar, ya que GNE Finance tiene el rol de "financiador de último recurso". Es decir, si el proyecto es de 200k€ y los inversores de Ecrowd aportan recursos por 120k€, GNE Finance se compromete a aportar los restantes 80k€ y, de esta forma, asegurar que el proyecto verá la luz.

¿Qué ha hecho que el de la escuela Joan Pelegrí sea uno de los proyectos a los que habéis elegido apoyar?

D.C.- El proyecto de la escuela Joan Pelegrí es un magnífico ejemplo de lo que podemos hacer cuando compartimos valores y sumamos capacidades. Es un proyecto de alto impacto medioambiental y social. Los niños aprenden a salvar el planeta, empezando desde la "descarbonización" o reducción de la huella de carbón de su propia escuela. Y toda la comunidad y sus familias, se in-

volucran en el mismo. Es un proyecto maravilloso. Gracias a la alianza Ecrowd-GNE Finance, ahora cada escuela de España puede dar el mismo paso y participar en que el proyecto sea viable y que su retorno económico sea compartido.

J.S.- El proyecto de la escuela genera energía limpia, reduce emisiones y, al optar por la financiación participativa, refuerza el sentimiento de comunidad. Maestros, trabajadores, familia y exalumnos son los primeros que han participado y eso ha creado una vinculación. Además, se ha reforzado la apuesta de una escuela por la sostenibilidad, ya que el instalador contratado (Solvat), además de instalar las placas ha dado formación en energía renovable a todos los alumnos de la escuela.

www.gnefinance.com
www.ecrowdinvest.com

Entrevista

Víctor Ranera, director del colegio Joan Pelegrí en Hostafrancs, Barcelona

¿Toda la comunidad ha participado en la financiación del proyecto?

Así es. Hemos conseguido crear un vínculo con la comunidad y dar a conocer el proyecto en el entorno, algo que nos ha posicionado como referente. La gestión es sencilla, ya que se trata de un préstamo ordinario y desde la plataforma Ecrowd nos han ayudado en todo el proceso.

¿Qué reacción habéis observado?

La reacción ha sido de satisfacción, porque hemos dado respuesta a una demanda que aparecía en diferentes procesos participativos cuando preguntábamos a los alumnos qué cambios les gustaría llevar a cabo en la

escuela y demandaban mejoras energéticas. También se ha desarrollado su curiosidad por saber cómo funciona el sistema. Además, la experiencia de la escuela ha ayudado a difundir esta clase de instalaciones entre las familias.

¿Y la instalación es económicamente rentable?

Se hicieron estudios de amortización de la instalación hará unos 7 años, pero eran anteriores a esta subida desatada en los precios que estamos sufriendo. Nos dijeron que las empresas instaladoras siempre son un poco optimistas en sus estudios, pero, al final, la rentabilidad será más rápida de lo que esperábamos.

