



di Mariagrazia Santaniello, Consulente Area Marketing e Presidente UFC-Unione Fornitori Cancelleria

# SI SCRIVE CROWDFUNDING, SI LEGGE FINANZIAMENTO ON LINE

Per chi ha idee ma non ha fondi da investire, esiste una strada on line che sta prendendo piede anche in Italia e che potrebbe essere in futuro la modalità principe per i finanziamenti. Unico requisito: le idee devono essere davvero buone



Mariagrazia Santaniello

**S**e le idee sono buone, oppure no, lo giudica sempre chi mette i soldi. Ora però ad apprezzare un progetto e a finanziarlo non sono solo banche, finanziarie, facoltosi affaristi o mecenati. La nuova strada si chiama crowdfunding, ovvero, raccolta di fondi attraverso la “folla” sul web: la “folla” sono piccoli investitori sconosciuti che attraverso la Rete possono offrire cifre anche molto piccole, se ritengono

che il progetto sia meritevole di supporto. È chiamato anche “finanziamento dal basso” e serve a lanciare e sostenere un progetto imprenditoriale ma anche artistico, umanitario, tecnologico, etc.

## Un progetto contro la crisi

La crisi iniziata nel 2008 ha colpito in primo luogo le banche americane; in Europa e in Italia la contrazione di finanziamenti erogati dalle banche è stata un fenomeno che ancora non accenna a sbloccarsi; trovare i fondi per lanciare e sostenere un'attività è diventato sempre più critico. Il Presidente statunitense Obama nel 2008 si rivolse al web per la raccolta di fondi

a sostegno della sua prima campagna elettorale. Raccolse oltre 500 milioni di dollari da centinaia di migliaia di piccole donazioni attraverso il web, così piccole da non superare i 25 dollari nel 50% dei casi. Nel 2011, sempre Obama, nell'American Job Act, indicò il crowdfunding come strumento da sviluppare per garantire l'accesso ai capitali e la crescita dei piccoli business. Qualcosa di simile si è avuta in Italia, nell'ottobre dell'anno successivo, con il cosiddetto “Decreto 2.0” (*vedi box sotto*) emanato dal Governo Monti, provvedimento che aveva finalità di rilancio dell'economia analoghe a quelle statunitensi, sebbene riservate alle sole “start up innovative”.

## Piccoli e grandi progetti

La maggior parte dei progetti non ha ambizioni elevate, si va dai progetti locali di sostegno al turismo di una città, al brevetto di un minuscolo strumento per riattaccare velocemente un bottone in emergenza. Più rari sono i progetti che hanno un clamoroso successo e che possono raccogliere cifre astronomiche, come è accaduto nel 2013 alla società britannica Canonical Ltd (Ubuntu) per finanziare la produzione di uno smartphone in concorrenza con i leader di mercato.

Ubuntu intendeva raccogliere 32 milioni di dollari in 30 giorni; il progetto fallì perché 30 giorni dopo ne aveva raccolti “solo”

12,8 milioni. Poi ci sono i progetti degli Enti; il museo parigino del Louvre iniziò nel 2011 una campagna web di raccolta fondi indirizzata non soltanto alle aziende come accadeva in passato, ma anche ai privati: oggi il Louvre è sostenuto solo per il 57% da contributi statali, mentre ben il 43% dei fondi proviene da contribuzioni private. Nel Reward Based Crowdfunding, che è la formula più semplice, ogni persona che contribuisce per veder realizzato un progetto, riceve una ricompensa legata ai contenuti del progetto stesso e predeterminata secondo il valore del contributo; tutto finisce lì. Ma a differenza degli Enti benefici, che hanno da sempre fatto ricorso al finanziamento privato, il crowdfunding non esclusivamente “viaggia” solo sul web, ma è spesso finalizzato al business; si pongono quindi questioni di tipo giuridico, in particolare

## IL QUADRO NORMATIVO PER L'EQUITY BASED

Nel nostro Paese l'Equity Based Crowdfunding è stato istituito dal cosiddetto “Decreto Crescita 2.0” (DL 179/2012), recante “Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese” e convertito in legge n. 221 due mesi dopo. Regola la raccolta riservata alle “start up innovative”, ovvero società di capitali di diritto italiano (o europee residenti in Italia), le cui azioni o quote di capitale sociale non siano quotate e che possiedano requisiti quali la costituzione da non più di 48 mesi, un giro d'affari non oltre i 5 milioni di euro, e che – come è logico – abbiano come attività prevalente o esclusiva la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico, svolta da personale altamente specializzato. La Consob nel 2013 ha poi emanato il “Regolamento sulla raccolta di capitali di rischio da parte di start up innovative tramite portali on line” con cui viene regolamentata anche la gestione dei capitali da parte delle piattaforme on line dedicate: le società che le gestiscono devono essere iscritte a un apposito Registro; è obbligatoria la presenza di investitori istituzionali nel singolo finanziamento e i limiti di importo nel finanziamento sono molto bassi, per mantenere frazionate le quote di partecipazione; la Consob stessa ha il compito di monitorare tutta l'attività.

## I MODELLI DEL CROWDFUNDING

**Reward Based Funding** somiglia alle Donations, le donazioni a Enti benefici per fini di solidarietà sociale. Nel caso del Reward Based però è previsto un compenso predeterminato per il finanziatore a fronte della sottoscrizione. Il compenso non è di norma in denaro, ma può essere ad esempio un omaggio, o uno sconto, legato al prodotto o servizio oggetto del finanziamento stesso.

**Social Lending** è un finanziamento fra privati per la raccolta di fondi a titolo di "prestito" a fronte del pagamento di interessi. Chiamato anche "Peer to peer" o "P2P" (che qualcuno legge People to People); le commissioni richieste dalle piattaforme ai finanziati di solito sono basse. I costi sono quindi interessanti ma l'impresa che richiede il finanziamento viene analizzata a fondo e le viene attribuito un rating. La serietà della proposta viene dunque vagliata a tutela del finanziatore; entrambe le parti sono coperte da anonimato. Il capitale dell'investitore non è garantito, ma il frazionamento degli importi richiesti determina di per sé un minor rischio in termini di probabilità e di valore. Inoltre gli interessi sono di solito attraenti. Il Social Lending non è mediato da banche o finanziarie, ma le piattaforme sono società per azioni che operano come istituti di pagamento. Il loro operato è quindi vigilato dalla Banca d'Italia, sono gestite da professionisti del credito e della finanza.

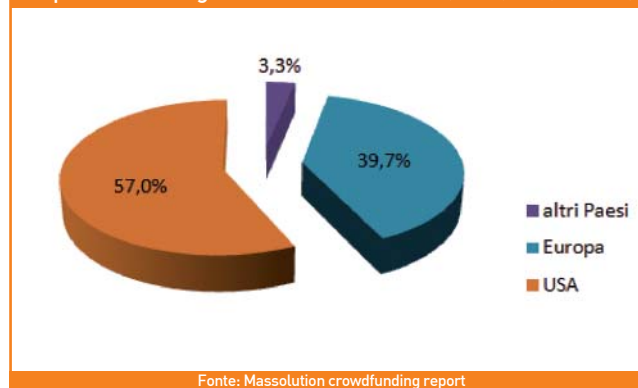
**Equity Based** in questo caso il finanziatore, a fronte del finanziamento a una società di capitali, riceve una partecipazione societaria, il che comporta conseguenze evidenti relativamente ai diritti economico-patrimoniali e ai rapporti amministrativi con i finanziatori. È la formula prevista dal "Decreto 2.0" varato dal governo Monti nell'ottobre 2012 e regolamentata dalla Consob (il primo regolamento emesso in Europa al riguardo). Sembrano passati secoli dagli anni in cui l'ingegneria finanziaria aveva proposto altre modalità di raccolta in parte paragonabili all'Equity Based, vere "antenate" in confronto, che hanno avuto una certa risonanza, come "l'offerta di pubblica sottoscrizione" o l'"associazione di partecipazione".

riguardo la posizione dei finanziatori, soprattutto quando le cifre coinvolte nel progetto sono importanti e/o possono dare il via a ricavi futuri consistenti per il beneficiario.

### Le piattaforme e i modelli

La maggior parte delle proposte di finanziamento on line, in Italia e all'estero, viene oggi raccolta da piattaforme (portali) specializzate: sono più di 800 nel mondo e il loro numero continua a crescere; in Italia se ne contano ancora solo poche decine. Non solo ospitano i progetti, ma offrono consulenza per la loro efficace presentazione e sostegno pubblicitario per promuoverli sulla Rete; possono essere generaliste oppure occuparsi di progetti legati a un settore di business, un'area geografica, etc. Ogni progetto ha una cifra-obiettivo da raggiungere e un tempo predeterminato entro il quale ottenerla, oltre a una commissione da pagare alla piattaforma. Vi sono poi diverse formule che regolano le transazioni: quella di Ubuntu era "all or nothing" e prevedeva che se il budget richiesto non fosse stato raggiunto,

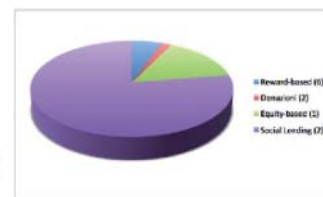
Ripartizione Geografica dei finanziamenti (2012) [Chart 1]



Fonte: Massolution crowdfunding report

Social Lending [Chart 2]

- + 111% (\$1.2 mld)
- Italia:
  - P2P
  - 10 milioni +
  - 78% del totale



Fonte: ICN 2013

### LA CRESCITA

La crescita è pressoché esponenziale in tutto il mondo e ha già coinvolto 2,7 miliardi di dollari; gli Stati Uniti sono in testa per investimenti e anche per i tassi di crescita (Chart 1). Secondo uno studio di Daniela Castrataro e Ivana Pais patrocinato da ICN, Italian Crowdfunding Network, l'Associazione Italiana per lo sviluppo del crowdfunding, a metà dello scorso anno erano oltre 30.000 i progetti (in maggioranza Social Lending) ricevuti da tutte le piattaforme dall'inizio della loro attività, e 9.000 quelli approvati e pubblicati. Il 28% di questi, hanno avuto finanziamenti per circa 13 milioni di euro. Nell'esperienza italiana prevalgono i finanziamenti di Social lending: il 78% dell'erogato (Chart 2). Il 15% è andato invece a progetti di Equity Based e solo il 7% al Reward Based che invece negli Stati Uniti è il modello prevalente. E solo il 7% è andato al Reward Based che invece negli Stati Uniti è il modello prevalente.

nessun finanziamento venisse erogato e non ci fosse alcun spostamento di denaro. Con il velocissimo sviluppo del fenomeno, si è assistito alla normalizzazione di tre modelli differenti (vedi box sopra), il Reward Based Funding (e Donation), il Social Lending e l'Equity Based Funding.

Per ora sono i primi due modelli, i più semplici, a essersi maggiormente sviluppati in tutto il mondo, ma le varianti stesse si stanno moltiplicando. Si calcola che l'Equity Based Funding non superi nel 2013 il 20% del totale della raccolta, ma è anche forse lo strumento che può far circolare gli importi unitari più alti ed è quindi probabilmente destinato a diventare il primo nella "classifica" per capitali movimentati. Ed è questo modello a essere il più regolamentato dai legislatori, per evitare che qualcuno possa "scappare con la cassa".

I termini che si usano nel crowdfunding infatti sono "richiedente" e "prestatore", ma non ci sono dubbi che il primo sia un finanziato e il secondo un finanziatore: bella la "freschezza" del web, ma serve sicurezza. □