

Unità didattica 2 – *Digitalizzazione e nuove forme di collaborazione intra/inter organizzative*

La sfera del finanziamento e le forme di collaborazione

Crowdfunding

Un meccanismo di
«**finanziamento collettivo**»,
non nuovo, sempre esistito,
ma innovato dalla
digitalizzazione



Un precedente importante: Joseph Pulitzer, attraverso il quotidiano *New York World* (1885), raccolse fondi per il piedistallo della Statua della Libertà

Con la digitalizzazione → meccanismi simili, ma cambia il «luogo» della raccolta di fondi e modalità/possibilità di comunicare e collaborare



(Inizialmente) contro l'intermediazione di banche e istituti di credito (le loro regole, le loro condizioni per il finanziamento, ecc.)



Definizioni

«Una soluzione **collaborativa** e **basata sul web** per assegnare denaro e risorse ai progetti di interesse, circumnavigando le imprese di servizi finanziari (...) un meccanismo democratico basato su Internet, che utilizza elementi di libero scambio e saggezza collaborativa, per mettere persone e comunità attorno a una causa comune»

Elementi essenziali

Piattaforma
(online)
«luogo»

Community
(rete,
collettivo)
«folla»

Transazioni
finanziarie
(raccolta fondi)

Progetto

Dibattito, iniziativa, ecc.



The image shows a screenshot of the European Crowdfunding Network (ECN) website. At the top left is the ECN logo, which consists of three yellow stars on a blue background and the text "EUROPEAN CROWDFUNDING NETWORK" and "ecn". Below the logo is a dark blue navigation bar with white text and dropdown arrows for "ABOUT", "SERVICES", "EVENTS", "TRAINING", "LIBRARY", and "MEMBER". Below the navigation bar is a large image of a person's hands writing in a notebook. A white text box at the bottom of the image contains the text "Join CrowdTuesday: Intellectual Property a".



The image is a promotional graphic for the 9th ECN Crowdfunding Convention. It features a black background with several grey, 3D-style geometric shapes (cubes and prisms) scattered across it. The text is as follows: "Capturing Opportunities" in orange, "9th ECN Crowdfunding Convention" in white, "15-17 December 2020" in white, and "Online - 10.30 to 12.00 CET" in white. In the bottom right corner is the ECN logo, which is a blue square with three yellow stars and the text "ecn" below it.

Esempi

INDIEGOGO

Popular Projects



FUNDING



CrispX: So Crispy, You Can See It.

Next-generation air fryer + grill combo that makes healthy cooking crispier than ever.



FUNDING



Solo V2 - Safety Net Against Phishing

Security key to protect Gmail, Twitter, GitHub, OneDrive, improved NFC, water



FUNDING



Lomi: Turn Waste To Compost With A Single Button

Food waste is gross. It's time for a change.

KICKSTARTER

GAMMA: All-Season 100% Graphene Infused Heated Jacket

The complete high-performance heated jacket: Graphene-infused, lightweight, waterproof, breathable, durable, with 10 smart pockets!



1.085.607€

raccolti su un obiettivo di 4.174 €

3.960
sostenitori

29
giorni alla fine

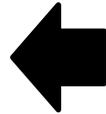
Sostieni questo progetto

Promemoria

Tutto o niente. Questo progetto sarà finanziato solo se raggiungerà il suo obiettivo entro il ven 21 maggio 2021 22:06 CEST.

I meccanismi sottostanti

«folla» (inizialmente disconnessa) che si connette – tramite un «intermediario» - e fornisce risorse



- Una ricompensa non monetaria (reciprocità)
- Prodotti e servizi che verranno utilizzati
- Partecipazioni azionarie, pagamento interessi, ecc.

Digitalizzazione → possibilità (importante) di **superare i confini** della propria cerchia di riferimento/comunità

→ Possibilità di **contaminazione** con persone/comunità distanti geograficamente socialmente



Possibilità di uscire
dalla «cerchia di
riferimento»,
i «legami forti»



Ridurre «razionalità
limitata» nelle
scelte, vincoli alle
decisioni

I meccanismi sottostanti



Quelli **più vicini** al promotore del progetto (spesso familiari, amici)

Quelli **sensibili al progetto** (forti affinità con il promotore, condivisione di visioni, ideali, ecc.)

Base di riferimento

Quelli caratterizzati da una vicinanza geografica (abitanti dello stesso paese, città, ecc.)

Quelli che desiderano «far parte» della community

Quelli con scopi più strumentali (a volte acquirenti/ consumatori del prodotto)

Qualcosa in più...



Quelli **più vicini** al promotore del progetto (spesso familiari, amici)

Quelli **sensibili al progetto** (forti affinità con il promotore, condivisione di visioni, ideali, ecc.)

Base di riferimento

Non solo finanziamento ma anche partecipazione allo sviluppo

Quelli da cui si parte geografica (abitanti dello stesso paese, città, ecc.)

Quelli che desiderano «far parte» della community

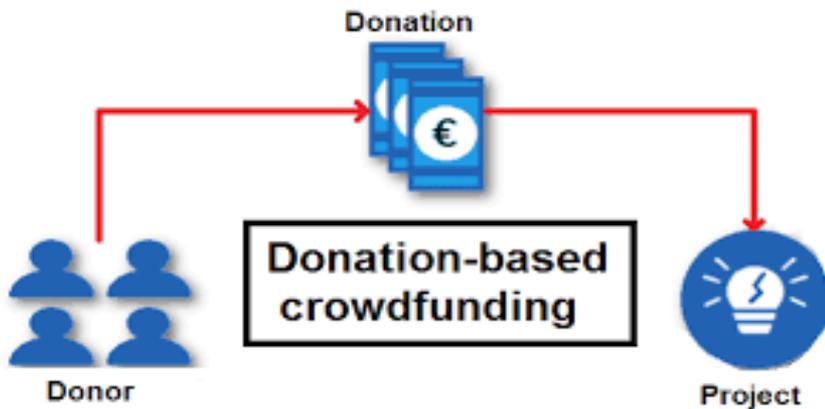
Quelli con scopi più strumentali (a volte acquirenti/ consumatori del prodotto)

All or nothing: si accettano i soldi se l'importo incassato è uguale/superiore all'obiettivo

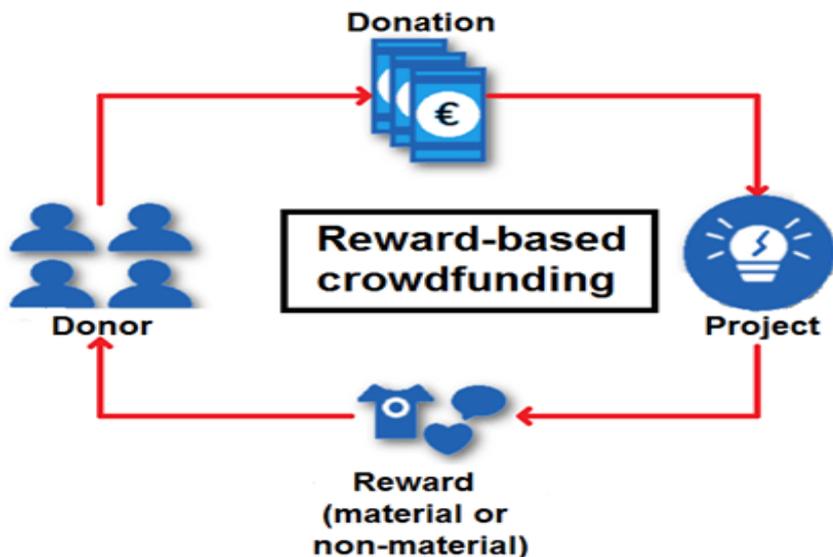
Keep it all, comunque non si restituiscono i soldi, anche se non si raggiunge l'obiettivo

Diversi modelli e forme di regolazione

Donation-based (donazione), non prevede alcuna ricompensa, se non simbolica; obiettivo sostenere lo sviluppo di un bene collettivo (ritenuto importante)

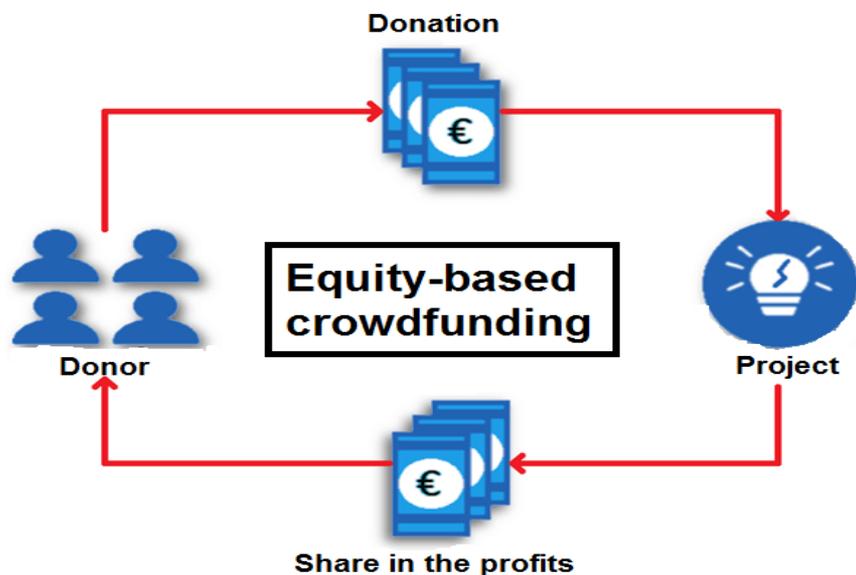


Reward-based (ricompensa), prevede una ricompensa, sulla base dell'importo investito nella campagna (a volte l'oggetto/servizio). Può trattarsi anche di forme di *pre-selling*, una sorta di pagamento anticipato

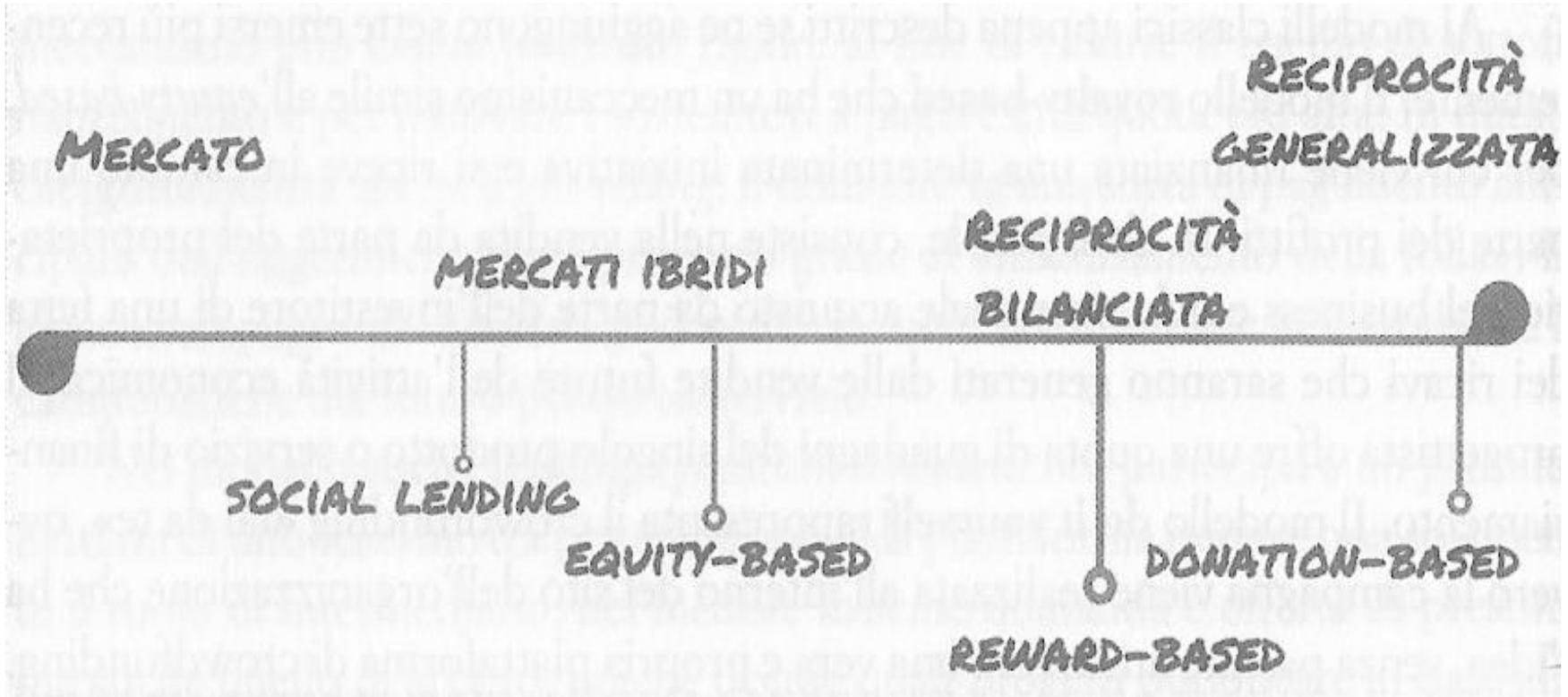


Social lending (prestito), sostenitore partecipa a un prestito, piattaforma come intermediario (tra domanda e offerta di prestiti), pagamento di quota di interessi (inferiore rispetto a quella degli istituti finanziari)

Equity-based (capitale di rischio), il sostenitore riceve quote azionarie, quote di profitto. Unico metodo di finanziamento collettivo regolamentato (variante *royalty-based*)



Regolazione



Distribuzione territoriale → soprattutto regioni settentrionali e grandi città (con alcune eccezioni)

Specializzazione per prodotto delle piattaforme (arti, sviluppo locale, attività sociale, green economy, ecc.)

Importanza del **progettista** → conta la conoscenza (reputazione) del progettista, spesso più della prossimità geografica

Finanziatori soprattutto tra i più **giovani** (più frequenti tra i 25-34 anni e 35-44 anni)

Tasso di successo: intorno al 33%

Più elevata diffusione dell'equity-based crowdfunding ←
importanza della regolazione?

Fattori da considerare: → conoscenza di tali metodi di
finanziamento (informazione),
fiducia nei sistemi di
pagamento digitale

Un caso particolare



La campagna *Un passo per San Luca*

<https://www.unpassopersanluca.it/>

Crowdfunding civico

Una forma di co-finanziamento privato di beni pubblici, per beni accessibili da tutti i membri di una comunità (a prescindere dal loro contributo)

Leva su **legame affettivo** per il territorio, **senso di appartenenza**, desiderio di valorizzare un **bene collettivo**

Alcune caratteristiche

Iniziative «**geograficamente localizzate**»,
soprattutto persone/organizzazioni con legami
con il territorio

Solitamente il finanziamento si basa sul
meccanismo ***all or nothing*** e modello *donation-*
based o *reward-based*

Nella maggior parte dei casi **piccoli progetti**
(creazione aree verdi, spazi comuni, festival,
programmi educativi)

Realizzati con il coinvolgimento di **attori pubblici,**
associazioni, gruppi di cittadini (es. residenti di
un quartiere)



Per concludere...

Collaborazione per
innovazione



Collaborazione per
finanziamento

Innovazione sociale



Crowdfunding civico

Testi di riferimento

Ramella F. e Manzo C., *L'economia della collaborazione*, cap. 6