

IL CROWDFUNDING CIVICO: una proposta

di **Roberto Gualtieri**

Introduzione

In questo breve saggio, abbiamo voluto presentare una nuova declinazione del più vasto fenomeno del crowdfunding, il c.d. crowdfunding civico, e tramite esso una proposta di cittadinanza attiva possibile.

L'obiettivo principale del saggio vuole essere quello di proporre un effettivo uso del civic crowdfunding civico sul territorio nazionale, piuttosto che offrire un'analisi sterile del fenomeno. Tuttavia, per poter giungere ad una proposta con basi solide e verificate, abbiamo incluso una panoramica abbastanza estesa del fenomeno, partendo dalle origini e dai principi del civic crowdfunding "contemporaneo", fino ad arrivare a descrivere le principali piattaforme presenti al mondo al giorno d'oggi, il loro funzionamento, i loro modelli e i trend che si cominciano a delineare.

Il numero di piattaforme presentate è estremamente ridotto, sia per la novità del fenomeno stesso, sia a causa della finalità limitata del saggio.

Dopo un breve excursus su alcuni *case studies* di progetti che hanno fatto ricorso al crowdfunding civico, abbiamo enunciato la nostra proposta, presentando presupposti e funzionamento di un modello di crowdfunding civico che a nostro avviso potrebbe essere replicato nel nostro Paese. In questo modo, si darebbe vita a un processo che non solo agirebbe per risolvere la scarsità di capitali a livello di amministrazioni locali, ma servirebbe anche a riavvicinare i cittadini alle istituzioni, aumentando il rispetto per il bene pubblico e implementando un modello di cittadinanza attiva e di innovazione partecipata.

Se venisse messo in pratica in modo sistematico, il modello potrebbe posizionare l'Italia all'avanguardia in questo settore di probabile sviluppo futuro del crowdfunding, rendendola un modello per altri Paesi, particolarmente in Europa.

Speriamo di offrire una lettura utile e che funga da ispirazione a molti per mettere in pratica le nostre teorie.

Alessio Barollo
Daniela Castrataro

1 Origini e principi del crowdfunding

1.1 Origini

Nell'aprile del 1968, presso l'Università di Yale si è tenuta la conferenza Computer Graphics in Architecture and Design, dove un gruppo di esperti si è riunito per valutare i cambiamenti che ci sarebbero stati nella professione dell'architetto con l'uso del computer. Tra i partecipanti figuravano Steven Coons, Bruce Graham, Carl Steinitz, David Evans, Nicolas Negroponte del MIT, Charles Moore di Yale, Louis Kahn, Eric Teicholz di Harvard e Warren McCulloch.

Dopo un'iniziale perplessità la maggior parte dei presenti ha convenuto che il computer sarebbe potuto diventare un partner utile nel processo progettuale. Non molte persone conoscono questo fatto, neanche fra gli addetti ai lavori; ma in quei giorni a Yale nasceva il crowdsourcing civico legato alla pianificazione urbana, anche se sarebbe stato definito così solo molti anni e molti bit più tardi.

Dagli atti della conferenza nasce un nuovo paradigma legato allo sviluppo urbano che vede l'ambiente e le persone come elementi chiave del progetto e non più solamente il progettista e il sistema fisico che lo circonda.

Lo stesso Negroponte dichiara che "grazie ai nuovi processi non sarà più l'architetto con la somma delle sue esperienze storiche e culturali ad imporre il progetto all'utente, ma sarà quest'ultimo, supportato dai nuovi strumenti e macchine che assurgono a mente collettiva, a condurre il progetto", giungendo così al passaggio definitivo da progetto come prodotto al progetto come processo.

Le persone non vengono viste più esclusivamente come ricettori di servizi ma come sorgenti di idee. La catena idee, innovazione e creatività coniugata con le nuove tecnologie dà come risultato lo sviluppo di processi orizzontali. La progettazione partecipata che si basa proprio su questi ultimi ha visto il tentativo da parte di associazioni o anche di gruppi indipendenti di cittadini di coinvolgere la pubblica amministrazione su temi di carattere collettivo che spesso erano stati trascurati.

Viviamo in un'epoca in cui le *information* e *social technologies* hanno plasmato e continuano a plasmare la nostra mentalità in modo tale da rendere ognuno consapevole di poter partecipare al miglioramento e all'innovazione della società e di avere gli strumenti per farlo. I valori del web 2.0 si stanno finalmente traducendo in forme di collaborazione e condivisione *offline* rinforzate e intensificate, il che applicato alla progettazione urbana significa che i cittadini possono essere direttamente coinvolti nella formazione di un processo, di un servizio o di vere e proprie infrastrutture pubbliche in modo coordinato e collaborativo e con la consapevolezza di avere gli strumenti per farlo.

L'Italia ha attualmente le basi infrastrutturali per poter sviluppare simili metodi. Il crowdsourcing civico potrebbe svilupparsi nel nostro territorio tramite un'altra forma di crowdsourcing, il crowdfunding, ovvero il crowdsourcing finanziario, che andrebbe ad affrontare la questione dei finanziamenti scarsi. Il "finanziamento dalla folla" esiste da qualche anno e sta conoscendo sviluppi rilevanti, sempre più dettagliati e complessi.

Uno degli sviluppi naturali del crowdfunding, che fa parte di quel movimento che tende a portare *offline* le community formatesi online in forme rafforzate di collaborazione e condivisione, è il cosiddetto civic crowdfunding.

Parallelamente al crowdsourcing civico, il civic crowdfunding si qualifica come il finanziamento collettivo di opere e progetti pubblici - al di fuori del budget dell'ente o amministrazione interessati - effettuato da parte di cittadini, organizzazioni e società private, talvolta in *match funding* con le stesse amministrazioni.

Questa nuova modalità di microcredito distribuito non è una pratica troppo recente. Torniamo nuovamente negli USA, questa volta a NY: nel 1884 i francesi erano sul punto di inviare la Statua

della Libertà negli Stati Uniti, ma l'American Committee aveva stanziato solo parte dei fondi necessari alla costruzione del piedistallo necessario a sostenere la costruzione.

La situazione rimase in una fase di stallo fino a quando Joseph Pulitzer, magnate della stampa, mobilitò l'opinione pubblica attraverso il suo giornale, invitando i cittadini ad effettuare una sottoscrizione economica affinché l'opera potesse essere effettuata. In 5 mesi furono raccolti 100.000 dollari provenienti da oltre 120 mila micro-donazioni, permettendo così di collocare la statua sulla baia di NY.

Ma ci fu anche un altro risultato, altrettanto importante: la comunità locale iniziò a sentirsi legata in modo particolare a questo simbolo per il fatto che aveva contribuito attivamente a realizzarlo, collaborando attivamente con l'amministrazione pubblica che ne gestisce l'utilizzo.

1.2 Principi

In questo breve aneddoto, al quale si può far risalire l'origine del civic crowdfunding moderno (ma attenzione, non contemporaneo, in quanto non si è avvalso ovviamente del web 2.0), si ritrovano già alcuni degli aspetti fondamentali di questo fenomeno:

- **la causa:** scarsità di finanziamenti dei governi locali;
- **il mezzo/incentivo:** valore affettivo verso il territorio e la comunità e benessere comune proveniente da progetti di natura civica;
- **il risultato:** rafforzamento dei legami nelle comunità e maggiore senso di appartenenza e di proprietà dei luoghi pubblici nel cittadino, aumentando il rispetto e la conservazione degli stessi.

Al giorno d'oggi, ritroviamo tutti questi elementi accompagnati da una sempre più forte sfiducia da parte dei cittadini verso le amministrazioni locali e una perdita di contatto con esse. Inoltre, la forma di cittadinanza attiva riscontrata nell'esempio della Statua della Libertà ha conosciuto un'evoluzione nel crowdfunding civico, che è a tutti gli effetti una forma di governo partecipativo, tramite cui si lascia decidere ai cittadini, attraverso vere e proprie proposte di progetti, meccanismi di votazione e petizione, e naturalmente i finanziamenti stessi, dove e come usare il denaro per migliorare la comunità e il vicinato. Inoltre, grazie anche al web 2.0 e alla natura "social" del crowdfunding civico contemporaneo, abbiamo anche un altro elemento fondamentale: la trasparenza.

I cittadini hanno (o almeno potrebbero, e sicuramente pretendono) accesso a tutte le informazioni su come viene usato il denaro. Inoltre, il funzionamento stesso del crowdfunding fa sì che i cittadini abbiano un ritorno tangibile a fronte dell'offerta fatta per contribuire alla realizzazione di qualsivoglia opera pubblica con il meccanismo delle ricompense (o degli interessi, nel caso di social lending civico, come vedremo in seguito), oltre che ovviamente il ritorno meno tangibile e immediato ma effettivo di una comunità migliore.

Internet tende a farci dimenticare l'importanza del luogo. E' vero che possiamo comunicare, interagire, lavorare con chiunque virtualmente, ma questo non significa che abbiamo una vera e propria relazione. Le comunità locali sono posti che possono incentivare collaborazione e innovazione, portando *offline* le community formatesi online.

Se una piccola business o un progetto locale cerca fondi, è improbabile che li trovi nel mercato globale. Perché una persona di Buenos Aires dovrebbe finanziare l'apertura di un fornaio nella provincia di Roma? Si capisce che questo ragionamento applicato al civic crowdfunding ha ancora più senso: si hanno molte più possibilità ed ha molto più senso raccogliere fondi per la costruzione di un ponte pedonale nel centro di Rotterdam attraverso la comunità locale piuttosto che facendo appello alla comunità globale presente sul web. Non si tratta di capitale sociale ma di capitale relazionale, non si tratta di grandi reti, ma di tante piccole ma significative relazioni che vanno a formare comunità fortemente legate. Le comunità online conoscono una nuova vita muovendosi *offline*: la collaborazione online permette la nascita e lo sviluppo di relazioni significative che

possono passare ad un livello più alto se trasferiscono quell'ecosistema offline. Sono dinamiche possibili nell'ambito di aree geografiche ristrette. Secondo quanto detto, la comunità locale sembra essere l'ecosistema adatto per far fiorire proprio il civic crowdfunding, teso a finanziare opere e progetti locali. È importante tenere questo a mente per la buona riuscita delle iniziative di crowdfunding civico: il punto vincente sembra essere facilitare sia la collaborazione digitale sia la costruzione di relazioni *offline*.

Secondo Chance Burnett di Crowdfunder (vedi sitografia), il vero potere della crowd non è quello di persone che si connettono a caso sul web. In particolare, il futuro di questa metodologia sembra andare appunto verso ecosistemi online locali che promuovono un'interazione significativa sia online sia offline. Se questo è il futuro del crowdfunding, il crowdfunding civico è il futuro.

2. Le piattaforme di crowdfunding civico: funzionamento e trends

2.1 Funzionamento

Le piattaforme di crowdfunding civico funzionano secondo le stesse dinamiche di fondo delle piattaforme tradizionali. Ci sono tuttavia dei modelli che vengono favoriti a discapito di altri e soluzioni innovative e peculiari al crowdfunding civico che osserveremo brevemente in questo paragrafo.

Tutte le piattaforme osservate nel corso di questo saggio adottano il modello *all-or-nothing*: il progetto deve necessariamente venire interamente finanziato oppure le promesse di donazione fatte dagli investitori/funders non vengono rimosse.

Possiamo ulteriormente suddividere le piattaforme in due sottomodelli, in base a chi può iniziare le campagne:

- Il progetto può essere presentato solo da governi locali e enti pubblici e, a volte, da aziende private, associazioni no profit, organizzazioni che si occupano principalmente di costruire per il settore pubblico. I cittadini possono però, in alcuni casi, presentare delle petizioni. È il caso di Neighbor.ly e Citizinvestor, le due maggiori piattaforme di crowdfunding civico nord americano.
- Il progetto, seppur di interesse pubblico, può essere presentato anche dal singolo cittadino. Un esempio è il caso della britannica Spacehive. Come accade nelle piattaforme di crowdfunding tradizionale, i progetti – dopo una scrematura effettuata dalla piattaforma, vengono pubblicati online, facendo partire così il periodo di raccolta fondi, di varia durata. Vediamone i modelli e le differenze principali.

2.2 I modelli

I principali modelli delle piattaforme di crowdfunding civico osservate in questo breve excursus ricalcano i modelli del crowdfunding tradizionale: rewardbased (premio), donation-based (donazione), crowdlending (prestito). Non abbiamo riscontrato alcuna piattaforma equity-based (azionariato) esclusivamente dedicata a progetti di natura civica.

Modello "Donation based"

Questo modello si basa sulle emozioni e sulle idee: infatti, non viene offerta alcuna ricompensa tangibile per le donazioni effettuate. In base a questo, il successo della campagna di crowdfunding è determinato quasi esclusivamente dall'attaccamento emotivo e dai sentimenti che il progetto provoca nella community o nell'individuo. Sia che la vedano per la prima volta sia che abbiano partecipato alla fase di elaborazione, i sostenitori della campagna devono avere o instaurare un legame con l'idea progettuale. La piattaforma Spacehive funziona secondo questo modello. Altri esempi di donation-based potrebbero essere quelli che riguardano campagne politiche o per fondi beneficenza.

Reward based

Questo modello prende invece il nome proprio dalle ricompense che vengono distribuite in cambio di una donazione. Si cerca in questo modo di espandere la community di riferimento offrendo un'ulteriore motivazione per donare. C'è comunque da dire che il fatto di ricevere un

premio per sostenere la campagna non preclude che si debba puntare sul coinvolgimento emotivo, che dovrebbe restare l'elemento base della campagna. Esempi di piattaforme reward-based sono le statunitensi Neighbor.ly e Citizeninvestor.

Rientrano inoltre in questo modello anche alcune esperienze di Do-It-Yourself (DIY) Crowdfunding, ovvero quei progetti che non ricorrono ad alcuna piattaforma particolare, ma preferiscono impostare la campagna su un sito proprio.

Crowdlending

Il modello prevede il prestito da parte dei cittadini all'ente governativo o amministrazione locale che intende portare avanti un determinato progetto, tramite una piattaforma di crowdlending. Il prestito potrebbe essere di varia durata e i cittadini potrebbero optare per la possibilità di non farsi ripagare gli interessi o ridurli per supportare ulteriormente la comunità. Un esempio è costituito dalla piattaforma tedesca LeihDeinerStadtGeld.

2.3 Trend delle piattaforme di crowdfunding civico

I dati delle piattaforme e dei progetti di crowdfunding civico sono ancora troppo pochi per poter riportare dei trend significativi. Abbiamo tuttavia esaminato la piattaforma Spacehive, che ad oggi è la più nutrita e attiva in quanto a progetti. Sulla piattaforma, sono stati portati a termine con successo 8 progetti, per un totale di quasi £ 900.000.

La prima osservazione va fatta riguardo la tipologia di finanziatori e la distribuzione dei contributi. Sembra esserci una forte predominanza di grandi finanziatori, come enti e organizzazioni o aziende private, piuttosto che finanziatori individuali. Oltre il 60% del totale dei contributi proviene da enti/organizzazioni. Tuttavia, su 315 finanziatori totali per gli 8 progetti, solo 21 sono organizzazioni o aziende private. Ciò si spiega con l'entità dell'investimento medio: secondo i dati raccolti, in media un finanziatore contribuisce con un'offerta di £ 2.842, una somma chiaramente molto alta per un investitore individuale.

È un dato che interessa soprattutto in quanto al momento sulle piattaforme di crowdfunding civico sembra prevalere una forma di *match-funding*: l'ente o organizzazione stanziava parte del budget necessario al completamento del progetto e si fa aiutare da investitori privati per terminare la raccolta fondi.

La metà degli 8 progetti sono stati proposti da cittadini privati, data la conformazione stessa della piattaforma britannica che consente questo meccanismo. Tuttavia, a parte alcuni casi isolati di progetti interamente portati avanti da un privato e finanziati da singoli cittadini, che non superano £1500 di raccolta totale, i progetti di Spacehive sono per la maggior parte sostenuti da organizzazioni e/o enti locali.

2.4 Le principali piattaforme di crowdfunding civico

Neighbor (www.neighbor.ly)

Neighbor.ly è una piattaforma di civic crowdfunding con base a Kansas City, negli Stati Uniti.

La piattaforma accetta solo progetti da amministrazioni locali e enti pubblici. Per ora i cittadini non possono presentare progetti in via diretta, ma è previsto nel prossimo futuro un sistema per accogliere le loro proposte di progetti. La piattaforma funziona secondo il modello rewardbased: i cittadini finanziano in cambio di una ricompensa. Tuttavia, possono decidere di non ricevere nulla in cambio, aggiungendo così ulteriori contributi alla campagna. In alcuni casi, i progetti hanno contributi precedenti ottenuti prima che la campagna abbia inizio. In quanto la missione di Neighbor.ly è anche aiutare a illustrare l'intera panoramica sulle finanze di un progetto, le campagne a volte mostrano il valore totale del progetto e non il budget necessario per raggiungerlo.

Citizeninvestor (www.citizeninvestor.com)

Citizeninvestor è una piattaforma statunitense per progetti pubblici che permette ai cittadini di finanziare i progetti pubblicati dal governo locale. Si tratta di progetti che sono stati già valutati, approvati e hanno solo bisogno di finanziamento. I progetti vanno dalla costruzione di un nuovo parco all'installazione di kit per il soccorso dei ciclisti lungo le piste ciclabili, e in genere sono progetti che siedono in lista d'attesa nei piani di budget degli enti locali.

Citizeninvestor dà anche l'opportunità ai cittadini di iniziare una petizione per progetti che vorrebbero vedere realizzati ma che non rientrano nel budget. Anche in questo caso, i progetti vanno in porto solo se ricevono il 100% del finanziamento necessario.

Le offerte fatte tramite Citizeninvestor, secondo quanto dichiarato sulla piattaforma, sono scaricabili dalle tasse, in quanto hanno finalità strettamente pubbliche e sono quindi categorizzabili come donazioni.

Spacehive (www.spacehive.com)

Spacehive, britannica, si definisce la prima "piattaforma di finanziamento per progetti di miglioramento del vicinato", come la costruzione di un nuovo parco giochi nel proprio quartiere. Chiunque può presentare un progetto: cittadini, professionisti, enti pubblici, aziende private. L'entità dei progetti è variabile, basta avere i permessi necessari per costruire. I progetti vengono finanziati solo se raggiungono il 100% del target. La piattaforma segue il modello donation: non sono previste ricompense a fronte dell'offerta fatta.

LeihDeinerStadtGeld (www.leihdeinerstadtgeld.de)

La tedesca LeihDeinerStadtGeld è una delle primissime piattaforme di civic crowdlending. La mission è supportare le autorità locali nel finanziamento diretto di progetti municipali attraverso prestiti pubblici. Tramite la piattaforma, i cittadini possono decidere di prestare i propri risparmi all'ente o all'amministrazione in questione per finanziare un progetto specifico. Il prestito può essere di varia durata e i cittadini possono optare per la possibilità di non farsi ripagare gli interessi o ridurli per supportare ulteriormente la comunità.

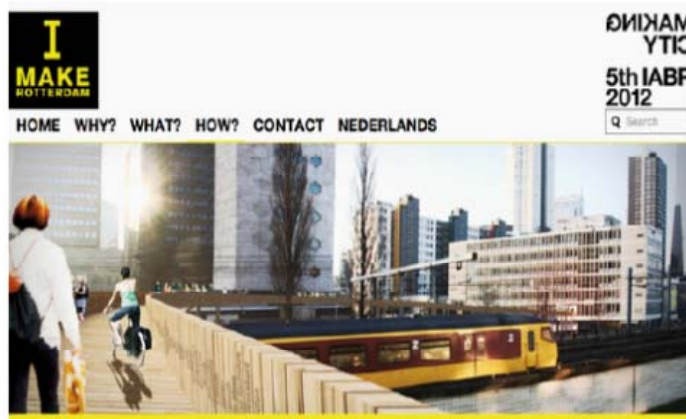
DIY Crowdfunding

È importante notare che alcune esperienze di crowdfunding civico non ricorrono a nessuna piattaforma, affidandosi al cosiddetto **Do-It-Yourself** (DIY) Crowdfunding.

3. Esempi contemporanei di crowdfunding civico

I make Rotterdam

(Olanda, 2012; piattaforma: DIY Crowdfunding)



Il progetto si inserisce in un piano teso a collegare due parti della città separate da una strada statale destinata principalmente al traffico pesante.

L'unione avviene tramite una passerella pedonale che consente agli abitanti di "riappropriarsi" della città attraverso una mobilità più libera, fluida e con un minor impatto ambientale. Ciò si presenta come un ottimo esempio di *reward-based crowdfunding* per un progetto che è di interesse per l'intera comunità. Non a caso, proprio l'aspetto sociale ha caratterizzato la campagna mediatica, il cui slogan recitava "*the more you donate, the longer the bridge*" ("più donate, più lungo sarà il ponte").

Le offerte possibili partono da 25€ fino a 1250€. Per incentivare la popolazione a donare, ad ogni cittadino che farà un versamento viene offerta l'opportunità di scrivere sulle assi di legno un messaggio, una citazione, o semplicemente il nome e la firma. Tra i premi figura infatti l'inserimento del nome su placche (25€), su un pezzo del ponte (125€) o su un componente dello stesso (1250€). Il progetto procede per step: al raggiungimento di un importo, si comincia a costruire una parte di ponte, che verrà poi completato con le seguenti fasi di crowdfunding. Se le donazioni continueranno con il ritmo attuale, il ponte pedonale dovrebbe vedere la sua conclusione nel 2014.

Franklin Park Coalition (USA, 2011; Piattaforma: Razoo)



Il Franklin Park è uno dei cuori verdi di Boston, l'associazione senza scopo di lucro FPC ha deciso dal 2011 di cercare di coinvolgere gli abitanti dei quartieri della città nella gestione del verde pubblico, a partire dalla pulizia e dalla sicurezza fino ad arrivare alle attività da svolgere all'aria aperta.

Per permettere a tutte queste attività di esistere, è stata proposta una campagna di raccolta fondi rewardbased sulla piattaforma Razoo (www.razoo.com), verso la quale è possibile fare offerte dai 10 \$ ai 2500 \$. Si può contribuire all'acquisto delle maglie per i ragazzi nei centri estivi o pagare i Rangers per il controllo della sicurezza e della mobilità o anche ingaggiare delle band locali per l'intrattenimento serale nel parco.

Make Mansfield your Hotspot!

(Gran Bretagna, 2012; Piattaforma: Spacehive)

Make Mansfield YOUR hotspot!

Promoter: Mansfield BID Status: Successful

20 £2.7k

Tweet Like

Summary Project promoter Costs Funders Blog Volunteer Update me

£36,855
raised by 28 funders!

Our goal: £36,365

Congratulations, we reached our goal!

Don't forget you can still help out or find out more, use the volunteer or get updates buttons to get involved.

Photo: A busy town square with a fountain and people.

Un altro progetto interessante, questa volta sulla piattaforma Spacehive. In questo caso, sono state raccolte quasi £ 37.000 per finanziare la costruzione di un wi-fi hotspot nel centro della cittadina inglese di Mansfield.

Il progetto è interessante soprattutto sotto un punto di vista: il numero e la diversificazione dei backers (sostenitori). Salta subito all'occhio che questo progetto è stato finanziato solo per il 10% da piccoli investitori, il resto è stato finanziato da grandi organizzazioni, non necessariamente legate all'ente locale interessato:

55%	The Cardinal Group	£ 20.000,00
19,25%	Mansfield Town Team	£ 7.000,00
8,25%	Mansfield BID	£ 3.000,00
8,25%	Experian	£ 3.000,00
10,60%	Everybody else (24 funders)	£ 3.855,00

Acquista con noi un pezzo di storia

(Italia, 2013; Piattaforma: DIY Crowdfunding)



Il Museo di Palazzo Madama a Torino ha presentato nei primi mesi di quest'anno un interessante progetto culturale: riportare nel capoluogo piemontese le porcellane che una volta appartenevano alla famiglia Taparelli d'Azeglio. L'intero servizio di quarantatre pezzi è stato recentemente ritrovato dopo attenta e lunga ricerca, disponibile per l'acquisto al prezzo di 66mila sterline (circa 80mila euro), da raccogliere entro il 31 marzo 2013.

A causa della scarsità di fondi disponibili il museo ha scelto la via del crowdfunding, coinvolgendo la community attorno un progetto di rilevanza culturale. Anche in questo esempio sono state proposte delle ricompense per le donazioni, che andavano dai ringraziamenti sul sito internet (con un'offerta di 2E) ad un anno di accrediti alla struttura (con 100E). La somma è stata raggiunta e superata con qualche giorno di anticipo e le ceramiche faranno presto ritorno alla struttura.

La rete dei volontari del fuoco

(Germania, 2013; Piattaforma: LeihDeinerStadtGeld)

Stadt Oestrich-Winkel (Hessen)
Investition in Freiwillige Feuerwehr

FÜR DAS NÄCHSTE
PROJEKT VORBEREITEN

100%

Status:
Finanziert
Das Projekt wurde erfolgreich finanziert

Kreditsumme: 83.200 EUR
Zinssatz: 8,76 %
Laufzeit: 4 Jahre
Tilgung: Ratendarlehen
Finanziert am: 17.10.2013

Projektbeschreibung / Kennzahlen / Neugierigen / Mehr über die Kommune

La città di Oestrich-Winkel ha deciso di ricorrere al prestito da parte dei cittadini per finanziare l'investimento previsto dal bilancio della città sul Freiwillige Feuerwehr (Volontari del Fuoco) di Oestrich-Winkel utilizzando la piattaforma tedesca LeihDeinerStadtGeld. Si tratta di investimenti che andrebbero a consentire la sostituzione delle reti radio analogiche in uso in caso di emergenza con una rete wireless, nell'ambito di un progetto portato avanti su scala nazionale. Il progetto è stato finanziato con successo con € 83.200. In basso, una panoramica delle condizioni offerte, presentata a titolo di esempio.

Tasso di interesse annuo	Fino allo 0,76%
Durata 6 anni	6 anni
Tipo di prestito	Prestiti rateali
Disponibile a partire dal	26/9/2012
Finanziato il	17/10/2012
Inizio del termine	17/12/2012
Scadenza 17/12/18	Data Interessi
Data Interessi	16/12/13
Pagamento interessi	ogni anno, in via posticipata
Investimento minimo	E 100, a salire in multipli di 50
Importo max dell'investimento	equivalente alla quota residua del prestito ancora disponibile

4. Tesi

Dopo aver esaminato il fenomeno del civic crowdfunding, le sue varie forme e applicazioni, questa sezione è volta a verificare se ci sono i presupposti per lo sviluppo del civic crowdfunding in Italia e, in questo caso, quali sono le condizioni per farlo sviluppare. Viene infine presentato un modello di civic crowdfunding che si presta bene al nostro territorio sulla base dell'analisi fin qui svolta.

4.1 Presupposti

Come il crowdfunding in senso lato si presenta come una soluzione alla scarsità di capitali sul mercato, così il civic crowdfunding sembrerebbe essere una via d'uscita dall'insufficienza di budget nelle amministrazioni locali.

Il problema economico di comuni, province e regioni è diffuso e radicato in molte realtà più o meno piccole. Ciò risulta in una sempre più accentuata lontananza del cittadino dall'amministrazione, dalla mancanza di fiducia nei confronti di essa, dal poco rispetto che le persone hanno generalmente verso la cosa pubblica, derivante in gran parte dal senso di lontananza da qualcosa che non si riesce più ad identificare come "proprio", bensì "dello stato".

Al contrario, il cittadino è spesso legato socialmente alla propria realtà: anche nei comuni più piccoli, le associazioni pro-loco, i circoli, le squadre di calcio locali, le assemblee comunali, il bar, le scuole, rappresentano luoghi e momenti di comunità e condivisione in cui insieme si cerca (o si potrebbe cercare) di migliorare la comunità in cui si vive.

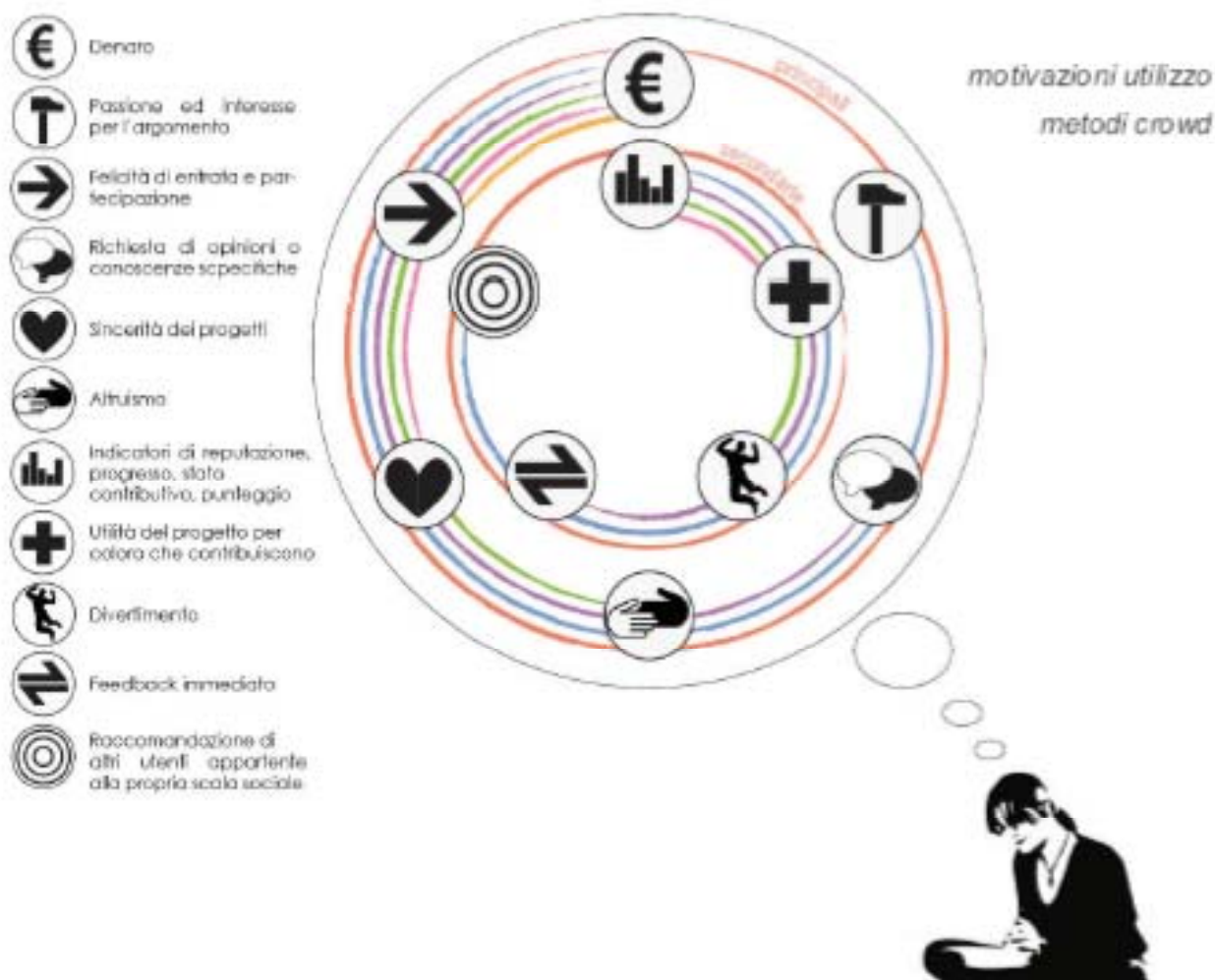
Questo presupposto, associato al forte legame che i cittadini hanno con la propria terra d'origine, pone delle basi iniziali allo sviluppo del crowdfunding.

Tuttavia, i problemi legati al crowdfunding in generale, ovvero scarsità di informazione, mancanza di alfabetizzazione digitale, mancanza di strutture adeguate per permettere una diffusione adeguata e integrata del web, sono tutti elementi che vanno contro lo sviluppo del finanziamento collettivo a carattere civico.

Inoltre, se è vero che il web ci ha messo in grado di fare molte cose che prima non pensavamo di poter fare, liberando idee e talenti e, più recentemente, sbloccando capitali con le pratiche di crowdfunding, questo ancora non accade in modo estensivo. C'è ancora una forte sensazione di mancanza di empowerment e di fiducia nelle nostre capacità per poter migliorare la comunità in cui viviamo.

Questo problema andrebbe affrontato con una digitalizzazione maggiore, una diffusione migliore delle infrastrutture e un uso più estensivo e diffuso del web, applicato a vari aspetti della vita quotidiana. Paradossalmente, il web si pone come nuovo e più potente strumento di aggregazione.

Quello che un tempo era un incontro in una sala comunale o una passeggiata di quartiere ora diviene un forum online. Sembra necessario passare dal web per poter acquisire le capacità di condividere e collaborare in modo efficiente e la sensazione di empowerment, e trasferirle *offline*. Partendo quindi dal presupposto che la comunità venga erudita sul web e messa in grado di usarlo, il crowdfunding avrebbe un terreno fertile da cui partire e svilupparsi.



Un altro presupposto per lo sviluppo del crowdfunding civico sembra essere la partecipazione della PA o dell'ente interessato, come promotore, validatore e co-finanziatore dei progetti. Abbiamo visto nei modelli precedenti che spesso è l'ente stesso a proporre i progetti. Inoltre, la costruzione di opere pubbliche richiederebbe in ogni caso l'approvazione e il permesso dell'ente, che deve validare in qualche modo la fattibilità del progetto.

È importante che anche organizzazioni e imprese private locali vengano coinvolte. I progetti di civic crowdfunding richiedono spesso un budget molto alto, il che implica un match funding quasi necessario.

Se il crowdfunding generale si basa potenzialmente su una audience globale, il crowdfunding locale andrebbe a cercare fondi in una comunità che è geograficamente limitata e quindi spesso poco numerosa. È vero che il web potrebbe mettere in contatto persone lontane ma in qualche modo legate alla realtà locale in questione, e che sarebbero quindi disposte a finanziare.

Tuttavia, per progetti più sostanziosi la comunità più o meno estesa non riuscirebbe da sola a finanziare tutta la somma. Le città con una presenza radicata nel territorio di associazioni che coinvolgono attivamente i cittadini su questioni di tipo pubblico (quali, per esempio, i comuni che aderiscono al piano di Agenda 21), potrebbero rappresentare un terreno fertile per i progetti di finanziamento condiviso. Ciò è dovuto a particolari condizioni che si ritrovano in questi ambienti, quali lo sviluppo di un forte legame fra gli abitanti e il loro territorio, il coinvolgimento attivo nel discutere e commentare, l'attitudine a collaborare direttamente o indirettamente con l'amministrazione sulle scelte di livello comunitario che quest'ultima intraprende.

In base alle precedenti osservazioni, possiamo ora a presentare un modello di civic crowdfunding che riteniamo più adatto al territorio nazionale.

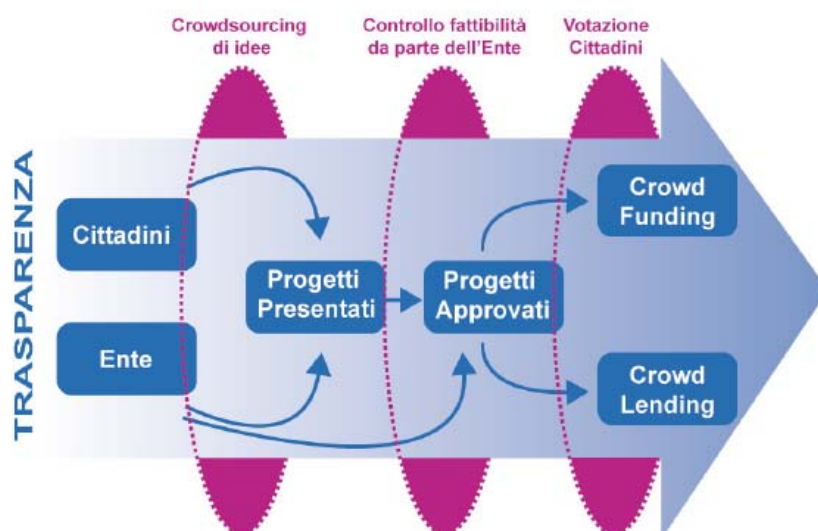
4.2 Funzionamento

Un sistema crowdfunding-validation funding

Secondo le analisi e le osservazioni fatte, pensiamo che il modello migliore per implementare il crowdfunding civico in Italia sia tramite una piattaforma che integri un sistema di crowdsourcing, crowdvalidation e crowdfunding.

Lo strumento che si propone è importante per lo sviluppo sociale ed economico della comunità. Tramite esso, sarebbe possibile integrare le decisioni degli amministratori con le indicazioni offerte da tutti i portatori d'interesse, aumentare il feedback all'interno delle comunità locali e rendere riconoscibile la creatività delle comunità stesse.

La pubblica amministrazione ha la possibilità di instaurare un dialogo diretto con la cittadinanza, di informarla su scelte comuni in modo chiaro e trasparente, raggiungendo una sezione estesa della popolazione grazie all'uso di internet e dei social network. Le associazioni locali troverebbero nella piattaforma uno spazio dove farsi conoscere, dove poter crescere interagendo con i cittadini e dover poter proporre e cercare collaborazioni per portare a termine progetti legati allo sviluppo comune in chiave sostenibile. I cittadini vi troverebbero un luogo dove offrire feedback diretto allo staff dell'amministrazione locale ma anche dove proporre idee e proposte per sviluppare progetti condivisi o dove trovare gruppi di interesse che perseguono gli stessi obiettivi.



Osserviamo il funzionamento di questo strumento:

1. I cittadini o le associazioni sottomettono le proposte di progetti da effettuare nella propria comunità. Gli enti stessi possono sottomettere progetti: in questo caso la piattaforma servirebbe a finanziare il progetto e a capire le priorità dei cittadini a riguardo, rendendo così partecipe la cittadinanza e mettendo in atto una forma di cittadinanza partecipativa.

2. I progetti presentati vengono controllati dalle amministrazioni per una valutazione di pura fattibilità. Questo passaggio è molto importante in quanto c'è il rischio che, lasciando totale libertà di scelta ai cittadini, vengano proposti e approvati progetti non immediatamente necessari e che vanno contro elementi naturali, storici, artistici presenti nella città. Deve necessariamente esistere una struttura scientifico-culturale che verifichi le proposte fatte da cittadini e associazioni, struttura che dialogherà in modo attivo con le parti coinvolte secondo i principi che stanno alla base dei metodi crowd.

3. Dopo questa prima scrematura, si passa alla fase in cui i metodi on-line si integrano con quelli off-line (almeno fino a quando il livello di alfabetizzazione informatica non avrà raggiunto livelli adeguati). I progetti vengono pubblicati sulla piattaforma dove permangono per un periodo di tempo determinato per essere votati dai cittadini. Allo stesso tempo, le associazioni e i gruppi radicati nel territorio contribuiscono a fare informazione fra la popolazione con i metodi classici di partecipazione.

4. I progetti con più voti passano allo stadio di finanziamento: si entra nella fase di crowdfunding.

5. Se i progetti raggiungono il target di finanziamento prefisso, vengono avviati dall'amministrazione. Spesso progetti di questo genere hanno dimensioni sia fisiche sia economiche ingenti. Per questo motivo, potrebbe essere utile adottare una suddivisione del progetto per step, nel senso che la realizzazione avviene in tre o quattro fasi, come nell'esempio della passerella pedonale di Rotterdam citato precedentemente.

Questo, oltre a diluire la portata del finanziamento, ha anche un aspetto sociale rilevante: i cittadini che in un primo momento non hanno partecipato attivamente alla campagna potrebbero essere coinvolti nelle fasi successive. Un primo step efficace e magari di valore non troppo alto può dimostrare che il metodo si presenta chiaro e trasparente, che i soldi versati hanno una corrispondenza con l'idea di progetto presentata e costruita e che alcune delle possibili ricompense vengono effettivamente consegnate. Tutto ciò dovrebbe creare un effetto generativo per la continuazione del progetto dato dalla corrispondenza idea-progetto-risultato.

4.3 Modello di piattaforma: mista reward based e crowd social lending

Il modello di crowdfunding reward-based è quello che risponde in maniera più adeguata alle dinamiche del civic crowdfunding. La mancanza di budget delle amministrazioni per portare a termine alcuni progetti non consentirebbe infatti di offrire un ritorno monetario di qualsiasi forma ai cittadini (viene quindi escluso il crowdfunding equity-based).

Al contrario, la costruzione di un'opera pubblica consentirebbe di mettere a disposizione una buona varietà di ricompense connesse al servizio o alla struttura stessa, partendo dal poter vedere il proprio nome scritto su un asse di legno di un ponte, fino ad ottenere abbonamenti annuali a musei o teatri. In particolare, il c.d. preselling model (ovvero la pre-vendita, n.d.A.) potrebbe andare incontro alla intrinseca limitatezza di capitali osservata in precedenza, che è uno dei maggiori ostacoli al crowdfunding cittadino.

Potrebbe inoltre aiutare a risolvere l'iniziale scetticismo e incomprendimento dell'etica del crowdfunding: l'individuo effettua un'offerta non per un ritorno meramente individuale bensì per un ritorno che deve condividere con gli altri, il benessere collettivo. Tuttavia, prevedere ricompense che vanno a beneficiare individualmente il backer potrebbe aiutare in un momento di transizione come quello in cui viviamo.

Un altro scenario contro la scarsità di budget pubblico potrebbe essere quello di applicare un sistema di crowdlending. Sul modello della piattaforma tedesca LeihDeinerStadtGeld, si facilita un prestito da cittadini ad amministrazioni. In questo modo, le P.A. invece di chiedere prestiti in banca chiedono direttamente ai cittadini, i quali sarebbero così portati ad investire direttamente nel futuro del luogo dove vivono.

I vantaggi sono ovvi: il comune riceve un prestito limitato nel tempo a basso interesse. I cittadini hanno in cambio una comunità migliore, interessi piccoli ma comunque superiori a quelli assicurati

da molte banche su conti corrente tradizionali. Inoltre, confidando nel fatto che il cittadino comprenda che l'interesse primario che riceverà è una comunità migliore e servizi pubblici modellati sui veri bisogni della cittadinanza, si potrebbe prevedere l'opzione di non pretendere interessi sul prestito fatto.

Tutto questo processo per funzionare deve fondarsi sulla massima trasparenza: i cittadini avrebbero accesso alle proposte e alle motivazioni per cui un comune non ritiene fattibile un progetto presentato, e avrebbero spazi di discussione sulla piattaforma, migliorando così feedback da parte di tutti i portatori d'interesse.

Questa proposta per essere portata a compimento dovrà essere normata dagli organi competenti come sta già avvenendo con l'equity-based crowdfunding.

I casi analizzati in precedenza sono contestualizzati in ambito comunale o di quartiere, ma per quanto riguarda il territorio italiano il modello potrebbe assumere una dimensione scalabile. Potrebbero essere proposti progetti su varia scala, andando a coinvolgere comunità via via crescenti. Questo fattore non è da sottovalutare in quanto l'idea e la comunità di riferimento costituiscono la forza del metodo. Sulla base di questo proponiamo l'utilizzo di una piattaforma nazionale ma suddivisa in sottolivelli: regioni, province e comuni.

Il modello di piattaforma enunciato finora porterebbe ad una raccolta e condivisione globale delle idee, con un conseguente impulso al dibattito pubblico su scelte di rilevanza per i cittadini, che allo stesso tempo risulterebbero più informati sulle scelte della PA e favoriti nella formazione di gruppi di progetto. Infine, la piattaforma potrebbe essere anche un primo elemento di un network di condivisione più vasto, con l'auspicio che si possa formare una vera e propria rete di città, province e regioni basata sulla condivisione.

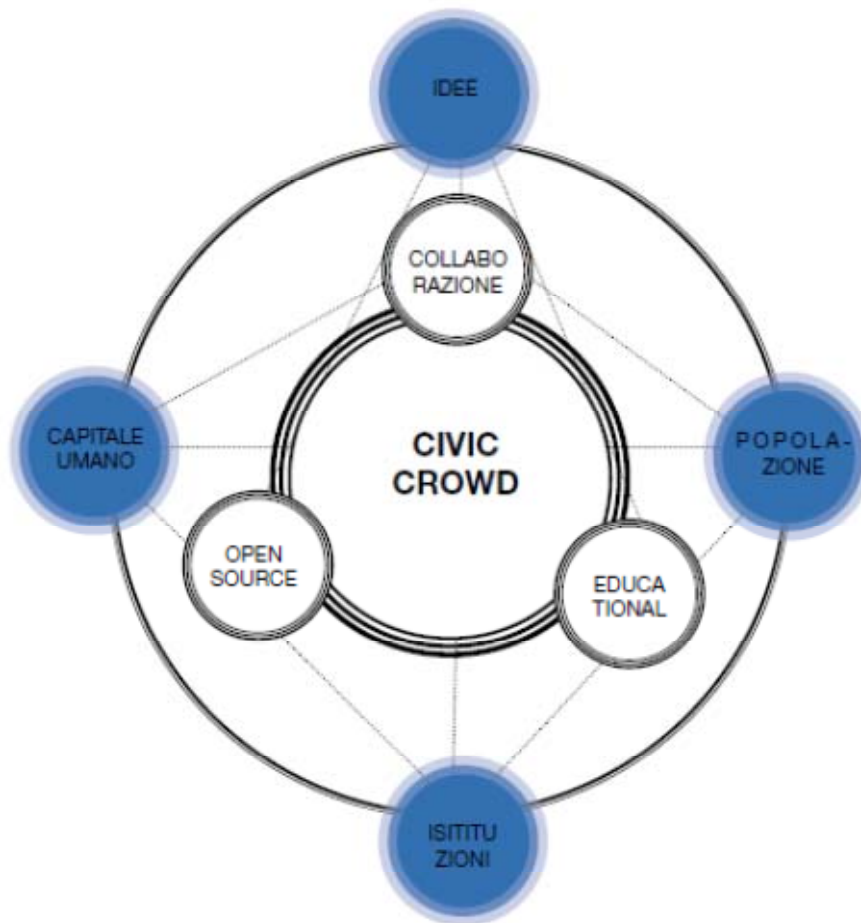
5. Analisi SWOT



Conclusione

Lo sviluppo è generato da processi innovativi che derivano dall'interazione di quattro forze guida: idee, istituzioni, popolazione e capitale umano (espresso da istruzione e ricerca). Come dimostrato in questo breve saggio, il civic crowdfunding ha la possibilità di far interagire queste quattro componenti verso obiettivi comuni, abbassando le barriere di entrata e aggiungendo due elementi fondamentali, frutto del web 2.0: le relazioni di fiducia e la trasparenza.

Abbiamo dimostrato una proposta, al fine di far comprendere che è possibile già metterla in pratica, con gli strumenti che abbiamo ora, senza dover aspettare nient'altro che un appoggio da chi di dovere. È un'opportunità per partecipare direttamente al miglioramento della società in cui viviamo, senza delegare e allontanarci da cosa dovrebbe esserci più a cuore: la nostra comunità più immediata e vicina. Mai come ora, non tentare nuoce.



Sitografia

<http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/03/20/crowdfundings-future-local-online-ecosystems/>
<http://rodrigodavies.com/blog/2013/02/19/civic-crowdfunding-from-the-statue-of-liberty-to-now/> x
<http://www.aia.org/press/releases/AIAB097681>
<http://www.aia.org/aiaucmp/groups/aia/documents/pdf/aiab097668.pdf>
<http://www.launcht.com/blog/2012/11/27/state-of-crowdfunding-in-the-government>
<http://blog.civiccommons.org/2011/11/crowdsourcing-civic-infrastructure>
<http://www.archdaily.com/233194/can-you-crowdsource-a-city>
<http://archrecord.construction.com/news/2012/10/121024-Crowdfunding.asp>
<http://vodblogsite.org>
<http://spacehive.com>
<http://citizinvestor.com>
<http://neighbor.ly>
<http://www.luckyant.com>
<https://www.leihdeinerstadtgeld.de>
<http://www.citysourced.com/about> (<http://www.citysourced.com/zenfunder>)
<http://giveaminute.info>
<http://changeby.us>
<http://www.newurbanmechanics.org>