

# Le pmi si aprono al crowdfunding progetti finanziati in cambio di azioni

LUCA PAGNI, MILANO

«Ricorrere a un prestito via internet non è soltanto una strada alternativa per autofinanziarsi. Ma potrebbe anche risolvere uno dei limiti storici delle nostre piccole e medie aziende: superare la diffidenza delle banche a concedere prestiti quando una azienda non è sufficientemente patrimonializzata».

Dario Giudici è il responsabile di Mamacrowd, una delle 22 piattaforme internet autorizzate dalla Consob a raccogliere prestiti on line. Dal 3 gennaio scorso, anche in Italia come in molti paesi occidentali, è possibile per tutte le Pmi accedere all'equity crowdfunding: in pratica, una azienda in cerca di finanziamenti pubblica on line il proprio progetto, spiega per cosa sta cercando soldi, raccoglie i soldi tra i privati e in cambio - se raggiunge il suo obiettivo minimo di raccolta - cede quote del proprio capitale. «È un mercato dalle grandi possibilità - spiega Giudici - d'ora in poi le Pmi potranno andare in banca avendo già dimostrato che qualcuno crede nel loro progetto ed è disponibile a metterci dei soldi: le due strade non sono alternative, ma un percorso può sostenere l'altro».

Fino al dicembre scorso, nel nostro paese l'equity crowdfunding era possibile solo per start up e imprese innovative. Ora è stato esteso a tutte le aziende che rispondono alla definizione di Pmi secondo la Ue: possono accedere alla raccol-

ta di fondi on line le aziende fino a 250 milioni di fatturato e 50 dipendenti. L'allargamento della platea è notevole: le Pmi in Italia sono 136mila e nel 2016 hanno fatturato oltre 832 miliardi.

I numeri da cui si parte sono bassi, come rivelano i dati appena aggiornati dall'Osservatorio Crowdfunding del Politecnico di Milano: dal 2013, da quando la pratica è legale in Italia per le start up sono stati raccolti, 19,4 milioni, di cui 11,4 soltanto nel corso del 2017 (ma con una crescita del 161% rispetto all'anno precedente): «L'allargamento della platea consentirà di recuperare il ritardo italiano nei numeri - spiega il professor Giancarlo Giudici, direttore dell'Osservatorio - anche se rimangono ancora dei limiti: per esempio, bisognerebbe creare un mercato secondario delle quote che sia di facile applicazione e che abbia pochi costi. Se sottoscrivi una quota da mille o duemila euro e poi devi andare da un notaio o un avvocato ti sei già giocato l'investimento».

Ricorrere a un prestito via internet, in realtà, rivela un ulteriore vantaggio: da un lato si possono raccogliere fondi in via alternativa alla banca, dall'altra c'è anche la possibilità di allargare il proprio mercato. È quello che è accaduto a Mukako, start up nata nel 2015 e specializzata nella vendita on line di prodotti per l'infanzia. Come spiega Martina Cusano, una delle fondatrici e ceo della società, Mukako è alla sua seconda campagna

di finanziamento attraverso Kickstarter, la piattaforma internazionale più conosciuta (è stata fondata negli Usa nel 2009) e leader di mercato: «Non è semplicissimo, bi-

sogna conoscere le regole del marketing perché è importante convincere chi legge della bontà del tuo progetto. Ma se lo sai fare è un'ottima opportunità, perché oltre ai soldi che arrivano, una piattaforma via internet ti permette di

farti conoscere soprattutto a livello internazionale. Se un prodotto raccoglie fondi, piace anche ai possibili acquirenti e consumatori». Non per nulla, ora Mukako raddoppia, sperando di bissare il successo della prima raccolta: cercavano 50mila dollari ne sono arrivati 350mila. «Lo facciamo ancora su Kickstarter perché sappiamo come funziona, ma il fatto che anche in Italia ora sia possibile aprirà nuovo opportunità per tutti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Ora le aziende con 250 milioni di fatturato possono affidarsi alle piattaforme di raccolta fondi senza vincoli

LE PIATTAFORME

22

La Consob ha autorizzato 22 siti, finora riservati alle start up, per una raccolta totale di 19,4 milioni



Peso: 27%