



LA STORIA

“Io, ricercatore senza soldi ora trovo i fondi nella Rete”

Ci sono giovani scienziati che solo grazie al mecenatismo riescono a portare avanti i propri studi. Alcuni siti di crowdfunding li aiutano. Ecco le loro esperienze

di Elena Dusi

Se saprai avere fiducia in te stesso quando tutti ne dubitano”, come scriveva Kipling, allora rivolgiti al *crowdfunding*. Fare un appello su internet per ottenere fondi di ricerca può sembrare un'ultima spiaggia. C'è chi lo considera una questua. Chi il sintomo di un sistema malato, che non riesce a finanziare la sua scienza. Per quei ricercatori che grazie al mecenatismo online hanno potuto comprare un macchinario, allestire una spedizione o svolgere un esperimento, il *crowdfunding* è un modo come un altro per portare avanti il proprio lavoro. Ed è anche divertente. «Non mi ero mai ritrovata davanti a una telecamera», racconta Mirella Vivoli Vega, ricercatrice dell'università di Firenze, che grazie alla generosità dei donatori oggi può usare un macchinario per lo studio della Sla e altre malattie del cervello. «Con un video di pochi minuti ho dovuto spiegare chi sono, cosa voglio ottenere e perché ho bisogno di fondi. Bisogna saper essere chiari ed efficaci. È anche un modo per divulgare la scienza».

Vivoli Vega, come altri 884 ricercatori nel mondo, si è rivolta al sito di *crowdfunding* Experiment.com per raccogliere i 10mila dollari necessari a comprare l'apparecchio. Ha pubblicato il suo curriculum, lo scopo della ricerca e il video. Ha spiegato come era composto il suo

team e raccolto degli *endorsement*, cioè delle raccomandazioni da parte di altri scienziati. Poi ha fissato un obiettivo: 10mila dollari. E aspettato 45 giorni. «È stato un periodo di grande ansia, ma alla fine ci siamo riusciti». A donare attraverso il sito sono state 225 persone. «Molti sono parenti e amici», ammette Daniele Lettieri Barbato, il ricercatore del dipartimento di biologia dell'università di Roma Tor Vergata che tramite il *crowdfunding* ha raccolto 3mila dollari per capire se il freddo può influenzare il metabolismo corporeo e contrastare l'obesità. «Ma c'è anche del mecenatismo vero». A Vivoli Vega è capitato un episodio esaltante: «Un professore di un'università americana, che non conoscevo, ha donato al mio progetto 800 dollari e mi ha scritto un bellissimo messaggio di incoraggiamento. Altri hanno offerto delle critiche costruttive».

I ricercatori ricevono i soldi solo se in 45 giorni raggiungono la somma fissata all'inizio come obiettivo. Ai gestori del sito va una percentuale di almeno l'8%. «Se i risultati delle ricerche vengono pubblicati - spiega Lettieri Barbato, il cui studio sta per uscire su una rivista scientifica - in fondo all'articolo ringraziamo i finanziatori e il sito di *crowdfunding*».

Anche se non sono mancati gli esempi eclatanti (nel 2012 il sito Kickstarter ha raccolto 100mila dollari per lanciare in orbita un satellite), in genere sono i piccoli progetti a rivolgersi al mecenatismo della re-



La parola Crowdfunding

Può essere tradotto con finanziamento dalla folla. È un metodo diffuso da una decina di anni - non solo nella scienza - per finanziare progetti ben precisi. Consente di evitare le strade tradizionali, più lunghe e burocratiche

te. Le grosse imprese, spesso, finiscono per cacciarsi in qualche problema. Il primo orologio “smart” che si chiamava Pebble e monitorava salute ed attività fisica, ad esempio, nel 2012 raccolse su Kickstarter più di 10 milioni di dollari, solo per essere venduto poco dopo al colosso Fitbit. Stesso destino per Oculus, un visore per la realtà virtuale finanziato da 10mila persone nel 2012 con 2,5 milioni di dollari e rivenduto due anni dopo a Facebook per 2 miliardi.

Ma sono eccezioni, esempi più vicini alla tecnologia che non alla scienza di base. «La realtà è che il *crowdfunding* aiuta soprattutto i giovanissimi ricercatori e le donne» spiega Chiara Franzoni, che insegna Ingegneria gestionale al Politecnico di Milano e ha pubblicato uno studio sulla rivista *Plos One*. «Le spiegazioni possibili sono due. Sono loro le categorie che più hanno difficoltà con i canali di finanziamento tradizionali. Ma sono anche i più abili con le nuove tecnologie e le reti sociali».

La somma media richiesta su Experiment.com è 6.300 dollari. Non fa la differenza, per uno scienziato in carriera. Ma se il 35% di chi lancia una richiesta di finanziamento non ha neanche una laurea, e se ad avere successo sono il 57% delle donne e il 40% degli uomini, vuol dire che dal *crowdfunding* non arrivano solo soldi. Ma anche quella fiducia che stava rischiando di vacillare.