

TITOLO DELLA TESI
**I BUSINESS ANGELS - Sviluppo e prospettive di crescita dell' Informal
Venture Capital Market in Italia**

RELATORE

Prof. Carlo Marcetti

Professore di Politica Economica (Docente presso la facoltà di Economia e Commercio di Sassari e di Cagliari, Docente presso la facoltà di Economia del turismo di Olbia).

CORRELATORE

Dott. Gavino Becugna

Tesi di Laurea di:

Cristina Dettori

Data di discussione della tesi :

08/07/2003 (Anno accademico 2002-2003)

Università degli Studi di Sassari

Facoltà di Economia

INDICE

Introduzione	p.1
--------------------	-----

PARTE PRIMA

IL FINANZIAMENTO DELLE START UP INNOVATIVE

CAPITOLO PRIMO

Il finanziamento dell'impresa in una logica di New Economy

1.1	New Economy e professioni intellettuali	5
1.2	Le Piccole Medie Imprese.....	12
1.2.1	Le piccole imprese innovative	21
1.3	Il ruolo della finanza nella New Economy	25

CAPITOLO SECONDO

Lo scenario complesso e il ruolo della Banca nel finanziamento delle PMI innovative in Italia

2.1	I distretti industriali: la criticità della cooperazione per il superamento dei vincoli finanziari	31
2.1.1	Il capitale di sviluppo come capitale di conoscenza	36
2.2	Interpretazioni teoriche sulla inefficienza del ruolo della banca nel finanziamento delle PMI	37
2.2.1	Il razionamento del credito	40
2.2.2	Le PMI innovative e le asimmetrie informative	42
2.3	Relazione Banca–Impresa e localismo	47

CAPITOLO TERZO

Il Formal Venture Capital e la ratio economica dell'Informal Venture Capital

3.1	L'attività di investimento istituzionale nel capitale di rischio : Venture Capital e Private Equity	51
3.1.1	La possibile società veicolo: il fondo chiuso e le altre forme di attivazione del fondo di investimento	53
3.2	Il processo di investimento (Venture Capital Process)	56
3.3	L'impatto economico del Venture Capital e del Private Equity	60
3.4	Il rapporto impresa-investitore istituzionale nel capitale di rischio	62
3.5	I dati di mercato e le recenti evoluzioni del Venture Capital	65
3.5.1	Un confronto internazionale	66
3.5.2	Il Venture Capital in Europa	68
3.5.3	Il Venture Capital in Italia	70
3.6	La ratio economica e i limiti del Venture Capital. Posizioni teoriche.....	75
3.6.1	Soluzioni proposte	81
3.7	La ratio economica dell'Informal Venture Capital	83

PARTE SECONDA

I BUSINESS ANGELS E I BANs

CAPITOLO QUARTO

I Business Angels: profili e attività

4.1.	Introduzione ai Business Angels: origini e significati	90
4.2.	Le caratteristiche del Business Angel	95
4.2.1	Rendimento e durata dell'operazione	109
4.3	Il processo decisionale del Business Angel. Il Business Plan e la "Due Diligence"	110

4.3.1	La creazione di valore nell'impresa: i servizi di accompagnamento	115
4.3.2	Il disinvestimento (exit way)	117
4.3.2.1	Il Nuovo Mercato per le PMI innovative	120
4.4	Vantaggi e limiti dell'Informal Venture Capital	122

CAPITOLO QUINTO

I Business Angels Networks (BANs) e le politiche di sostegno

5.1	Il gap informativo, i costi di transazione e la comparsa dei Business Angels Networks	125
5.1.1	Una tassonomia di Business Angels Networks	128
5.2	Due casi internazionali: Stati Uniti e Regno Unito	130
5.3	Accesso ai finanziamenti per le imprese europee: l'azione comunitaria	136
5.3.1	Il sostegno finanziario diretto	137
5.3.2	Azioni per il miglioramento delle condizioni generali per accedere al finanziamento	139
5.4	L'EBAN (European Business Angels Network)	144
5.5	L'IBAN (Italian Business Angels Network)	149
5.6	Problemi relativi allo sviluppo dell'Informal Venture Capital in Italia e possibili soluzioni	152

CAPITOLO SESTO

Il BAN Sardegna e un'ipotesi di lavoro per lo sviluppo delle reti di Business Angels nel Meridione d'Italia

6.1.	La Sardegna verso una tradizione tecnologica	161
6.2.	Business Angels Network della Sardegna	162
6.2.1	Obiettivi del BAN Sardegna	164
6.3	Conclusioni: la possibilità di realizzare una rete di investimento informale nel Meridione d'Italia	168

