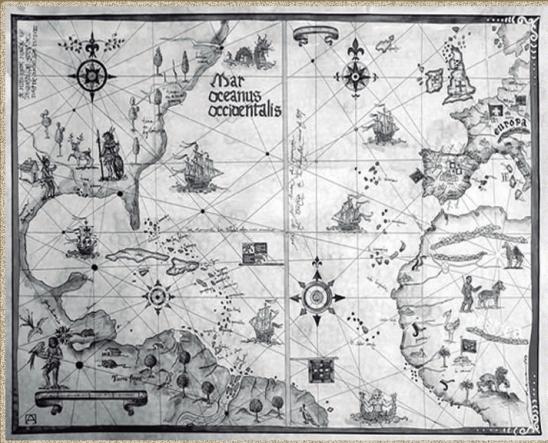


IUS COGENS

DERECHO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN

4

Eric Tremolada Álvarez  
Editor



El derecho  
internacional y su  
influencia en las  
ciencias constitucional  
y económica modernas

Universidad  
**Externado**  
de Colombia

130  
Años

COLECCIÓN *IUS COGENS*  
DERECHO INTERNACIONAL E INTEGRACIÓN  
NÚMERO 4

---

ERIC

TREMOLADA ÁLVAREZ

Editor

**EL DERECHO INTERNACIONAL  
Y SU INFLUENCIA  
EN LAS CIENCIAS  
CONSTITUCIONAL Y  
ECONÓMICA MODERNAS**

UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

*El derecho internacional y su influencia en las ciencias constitucional y económica modernas* / editor Eric Tremolada Álvarez ; Ignacio Bartsaghi Hierro [y otros]. - Bogotá: Universidad Externado de Colombia. 2016.

546 páginas; 24 cm. (Colección IUS Cogens. Derecho Internacional e Integración ; número 4)

Incluye bibliografía al final de cada capítulo.

ISBN: 9789587725452

1. Derecho internacional -- América Latina 2. Derecho internacional público 3. Contaminación marina -- Aspectos jurídicos 4. Cambios climáticos -- Aspectos jurídicos 5. Relaciones internacionales 6. Integración económica internacional 7. Derecho constitucional 8. Historia constitucional I. Tremolada Álvarez, Eric, editor II. Bartsaghi Hierro, Ignacio III. Universidad Externado de Colombia IV. Título IV. Serie.

341

SCDD 15

Catalogación en la fuente -- Universidad Externado de Colombia. Biblioteca. EAP

Septiembre de 2016

ISBN 978-958-772-545-2

© 2016, ERIC TREMOLADA ÁLVAREZ (ED.)

© 2016, UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

Calle 12 n.º 1-17 Este, Bogotá

Teléfono (57 1) 342 0288

publicaciones@uexternado.edu.co

www.uexternado.edu.co

Primera edición: septiembre de 2016

Diseño de cubierta: Departamento de Publicaciones

Composición: Marco Robayo

Impresión y encuadernación: Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A.

Tiraje: de 1 a 1.000 ejemplares

Impreso en Colombia

*Printed in Colombia*

Prohibida la reproducción o cita impresa o electrónica total o parcial de esta obra, sin autorización expresa y por escrito del Departamento de Publicaciones de la Universidad Externado de Colombia. Las opiniones expresadas en esta obra son responsabilidad de los autores.

IGNACIO BARTESAGHI HIERRO	JULIO CÉSAR PELUFFO JHON
ANDRÉS HERNANDO BODENSIEK ARENAS	PIERO PENNETTA
JOSÉ ÁNGEL CAMISÓN YAGÜE	LUCIA PICARELLA
MASSIMILIANO CASTELLARI	WILFREDO ROBAYO GALVIS
JOSÉ FRANCISCO GÁLVEZ	AQUILES RICARDO SOTILLO ANTEZANA
SILVANA MILENA INSIGNARES CERA	ERIC TREMOLADA ÁLVAREZ
JOSÉ JUSTE RUIZ	ELISA TINO
RUBÉN MARTÍNEZ DALMAU	JEANNETTE VALVERDE CHAVES
VÍCTOR MARTÍN-FIORINO	NATALY VIVIANA VARGAS GAMBOA
BERNARDO VELA ORBEGOZO	

## CONTENIDO

Presentación	13
--------------	----

### PRIMERA PARTE

#### DEBATES INACABADOS DE DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO

El derecho internacional de gentes en América Latina entre tradición e innovación	21
--	----

*Lucia Picarella, Universidad Católica (Colombia)*

The international regime on dumping at sea and climate change mitigation: developments concerning ocean fertilization and other geoengineering activities	45
---	----

*José Juste Ruiz, Universidad de Valencia*

Una aproximación crítica a los enfoques más destacados de teoría jurídica y de teoría política aplicados a las relaciones internacionales	77
--	----

*Bernardo Vela Orbezo, Universidad Externado de Colombia*

Desde la prensa: los jueces sin rostro ante el derecho internacional	107
--	-----

*José Francisco Gálvez, Pontificia Universidad Católica del Perú*

### SEGUNDA PARTE

#### INTERNACIONALIZACIÓN DEL DERECHO CONSTITUCIONAL

La integración regional en las constituciones andinas: ¿una tendencia garantista en Colombia, Venezuela, Ecuador y Bolivia?	131
--	-----

*Eric Tremolada Álvarez, Universidad Externado de Colombia*

El constitucionalismo fundacional latinoamericano en su contexto: entre las influencias y la originalidad	153
--	-----

*Rubén Martínez Dalmau, Universidad de Valencia*

Los límites a la integración en la nueva Constitución política del Estado plurinacional de Bolivia	171
---	-----

*Nataly Viviana Vargas Gamboa, Universidad de Salamanca*

Nacimiento y consolidación del nuevo constitucionalismo latinoamericano como nueva etapa dentro de la historia del constitucionalismo mundial	207
--	-----

*Aquiles Ricardo Sotillo Antezana, Universidad Católica Boliviana*

TERCERA PARTE

LA SEGURIDAD EN LATINOAMÉRICA: ¿MODALIDADES ORGANIZATIVAS  
PARA LA INTEGRACIÓN?

Los actores privados internacionales: un gran desafío para la integración en América Latina	233
<i>Wilfredo Robayo Galvis, Universidad Externado de Colombia</i>	
La seguridad democrática como instrumento de desarrollo para la región centroamericana	261
<i>Jeanette Valverde Chaves, Universidad Nacional de Costa Rica</i>	
Reflexiones y propuestas sobre el hambre en Latinoamérica: soberanía y seguridad alimentarias en la región entre 2005 y 2015	291
<i>Andrés Hernando Bodensiek Arenas, Universidad Externado de Colombia</i>	
De la emigración al <i>private equity</i>	329
<i>Massimiliano Castellari, Universidad del Rosario (Colombia)</i>	
Antecedentes de la inserción de Colombia en la economía global 1900-1940	351
<i>Julio César Peluffo Jhon, Universidad Externado de Colombia</i>	

CUARTA PARTE

PROBLEMÁTICAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Un enfoque ético de los problemas de la integración en América Latina	387
<i>Victor Martín-Fiorino, Universidad Católica (Colombia)</i>	
Paradigmi economici e modelli giuridici di integrazione regionale in America Latina e nei Caraibi	413
<i>Piero Penetta, Universidad de Salerno</i> <i>Elisa Tino, Universidad de Salerno</i>	
Los desafíos de la Alianza del Pacífico en el marco del TPP	451
<i>Ignacio Bartesaghi Hierro, Universidad Católica del Uruguay</i>	
La inversión extranjera directa en las dinámicas integradoras suramericanas: CAN-Mercosur	471
<i>Silvana Milena Insignares Cera, Universidad del Norte (Colombia)</i>	
El principio de soberanía del Parlamento británico y su influencia en las relaciones del Reino Unido con la Unión Europea: a propósito de la “tarjeta roja” en el mecanismo parlamentario de control de la subsidiariedad	515
<i>José Ángel Camisón Yagüe, Universidad de Extremadura</i>	

Los autores	535
Normas de publicación y arbitraje	543

MASSIMILIANO CASTELLARI

*De la emigración al private equity*

*The outflow of private equity*



## RESUMEN

El presente artículo analiza, bajo una perspectiva innovadora, la relación entre una cuestión aparentemente técnica de derecho internacional (la aplicación extraterritorial del estatuto normativo del emigrante y sus descendientes) y una de las tendencias económicas modernas: el *private equity*. En particular, observaremos como tras casi 200 años de desarrollo y arraigo en los países latinoamericanos, los descendientes de ciudadanos italianos pueden ser los actores de una nueva forma de concebir los negocios internacionales. En el documentado y directo caso de estudio objeto del presente escrito, la historia económica, la cultura, la actualidad y los negocios internacionales se entremezclan dejando aparecer un nuevo concepto de interés económico, en el cual la rentabilidad financiera de la inversión se une estrechamente con el sentido de pertenencia a dos culturas.

## PALABRAS CLAVE

Ciudadanía italiana, *private equity*, inversiones internacionales.

## ABSTRACT

The present article analyzes under an innovative perspective the relation between a technical issue of international law (the extraterritorial application of emigrant's personal law) and one of the modern economic trends: Private Equity. In particular, we will observe after almost 200 years of development and establishment into Latin American Countries, the descendants of Italian citizens can be the subjects of a new way to conceive international businesses. In this, direct and deeply grounded study case, economic history, culture, the present and international businesses mix together and make a new concept of economic interest appear, in which financial profitability combines narrowly with the sense of belonging to two cultures.

## KEY WORDS

Italian citizenship, private equity, international businesses.

UN NUEVO PARADIGMA TEÓRICO  
PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

El presente trabajo es resultado de un trayecto de investigación de casi siete años, durante los cuales hemos recorrido la mayoría de los países de América Latina en búsqueda de nuevas evidencias de la influencia italiana. Tan profunda y detallada ha sido dicha búsqueda, que hemos descubierto mucho más de lo que esperábamos encontrar. Steve Jobs diría que esta es una historia “*de conectar los puntos*”<sup>1</sup>. Antes de contarla, queremos enfatizar que el camino que recorrimos trazó los surcos de un nuevo paradigma teórico aplicable a los negocios internacionales. El punto de inicio consistió en la voluntad de construir valor a partir de un hecho histórico notorio: la emigración de casi treinta millones de ciudadanos italianos en un lapso de 150 años, casi la mitad de los cuales se dirigió hacia destinos no europeos, y hacia el continente americano en particular. Las generaciones de descendientes, los cuales han podido mantener la ciudadanía con base en de la legislación italiana aplicable para este tema, constituyen un elemento diferenciador y disruptivo en la economía globalizada del conocimiento. El trabajo que desarrollamos durante los últimos años, nos ha permitido examinar muy de cerca esta comunidad de descendientes y la característica principal que hemos apreciado en ella, es que los descendientes de italianos ocupan posiciones socialmente relevantes en la política, la economía, la industria, las artes y las profesiones liberales.

La tesis es que el arraigo cultural constituido por los ancestros italianos, puede ser un factor determinante en la realización de un puente operativo entre Latinoamérica e Italia, en particular, en el momento histórico de transformación que atraviesa esta última. Lo que sostenemos es que los descendientes de estos ancestros pueden invertir en el tejido industrial de las *Pymes* italianas con una mirada integral en una óptica de múltiples beneficios, no exclusivamente económicos. De esta forma, podrán completar, de manera profunda, el proceso de recuperación de las raíces familiares en el país de origen integrándose en un contexto asociativo humano y empresarial estructurado; enriquecer este contexto con elementos propios de cultura,

---

1 Discurso del señor STEVE JOBS, en ese entonces CEO (*Chief Executive Officer*) de Apple y Pixar Animation, durante la ceremonia de graduación en la Universidad de Stanford, el 12 de junio de 2005.

experiencia y conocimientos; desempeñar una función activa y bidireccional en la fortificación de las relaciones económicas y comerciales entre los países.

Los argumentos que sustentan nuestra tesis, tienen sus raíces en la historia de la emigración italiana, así como en el desarrollo económico e industrial de Italia. Por lo tanto, privilegiaremos aquellas fuentes en idioma italiano que describen los elementos necesarios para la construcción del nuevo paradigma, del cual el presente trabajo representa un manifiesto ideológico.

## I. LA EMIGRACIÓN ITALIANA Y LA APLICACIÓN EXTRATERRITORIAL DEL DERECHO EN MATERIA DE NACIONALIDAD

El fenómeno de la emigración masiva entre los estados modernos interesó a varios países europeos en los siglos XIX y XX tales como Grecia, Polonia, Rusia, Portugal, España e Italia. En particular, desde la segunda mitad del siglo XIX predominan los flujos transoceánicos desde Europa meridional hacia, en particular, los Estados Unidos de América<sup>2</sup> (Albonico, 1994, p. 207). Se calcula que las migraciones de europeos hacia las Américas en el lapso de un siglo (1830-1930) interesaron a unos 50 millones de personas, cuyo impacto a nivel demográfico, económico y social no es difícil imaginar (Albonico *et ál.*, 1994, p. 205), (Mörner, 1992, p. 60)<sup>3</sup>. Dichas migraciones fueron consecuencia del proceso de transformación de las estructuras productivas (Angelelli *et ál.*, 2006, p. 15)<sup>4</sup> y de la evolución de los medios de transporte. Hay que añadir a eso la aceleración demográfica que llevó a contar 200 millones de europeos en 1814 y el doble ya en 1914 (Albonico *et ál.*, 1994, p. 206).

En ese contexto, la emigración italiana fue uno de los grandes fenómenos sociales del siglo XX y, en particular, el continente americano ha sido considerado una verdadera ‘tierra prometida’ (Príncipe *et ál.*, 2009, p. 262)<sup>5</sup>. La

---

2 Por lo general, se habla de *old immigration* para referirse a la primera fase de la emigración europea, que interesó sobre todo las islas británicas y Alemania y –como destinos– Estados Unidos de América y Australia.

3 El autor afirma que un 21% de ellos escogieron América Latina como destino.

4 Para un breve ensayo sobre las migraciones europeas, véase el autor, pp. 255-266.

5 Casi un 50% de la emigración total italiana se dirigió a las Américas. En 1973 (la fecha es importante ya que se podría, a gran modo, utilizar para definir el momento histórico en el cual Italia tuvo más inmigración que emigración) los italianos en el extranjero, según datos del Ministerio

influencia que ha tenido esta inmigración en el desarrollo de países como Argentina<sup>6</sup>, Brasil (Sabbatini *et ál.*, 1977), Estados Unidos (Fondazione Giovanni Agnelli, 1987), Canadá (Balzan, 2009), Uruguay (Devoto, 1993), entre muchos otros ha sido estudiada a fondo en la literatura; lo demuestra no tan solo la cantidad de apellidos italianos de nacionales americanos hoy en día, sino las contribuciones de los italianos en los sectores de la música, el teatro, el arte y la literatura, la industria, el comercio o la navegación<sup>7</sup>. No hay que olvidar, además, que las comunidades de inmigrados hicieron sostenible el crecimiento de Italia durante muchas décadas a través de las remesas y facilitaron las exportaciones italianas (Pizzorusso *et ál.*, 2001, pp. 161-183), (Angelelli *et ál.*, 2006, pp. 189-199)<sup>8</sup>. El establecimiento y permanencia de generaciones de ciudadanos italianos en estos países ha sido favorecida además por una razón jurídica, debido a que la legislación italiana en materia de nacionalidad ha sido históricamente fiel –con escasas excepciones– al principio de la transmisión *iure sanguinis*.

El derecho internacional público general faculta a los estados –bajo determinadas circunstancias– para que apliquen de forma extraterritorial su derecho interno. La nacionalidad es un ejemplo axiomático. A mayor razón, la cuestión de la aplicación extraterritorial del derecho italiano que ‘sigue’ el emigrante en el extranjero y sobre todo sus descendientes (en aplicación del criterio del *ius sanguinis*), se pone en términos interesantes en relación con los países de América del Sur, para la adquisición a título original de la nacionalidad. Lo anterior pone complejos problemas de coordinación a la luz del derecho internacional privado que han sido resueltos por la jurisprudencia italiana<sup>9</sup>.

---

de Relaciones Exteriores italiano, eran unos 5,5 millones, de los cuales un 55% residía en las Américas (del Sur, Central y del Norte. Revisar en particular la Tabla 1 en p. 262. Para datos y comentarios sobre la inmigración en Italia, es de obligatoria lectura el excelente libro de la Caritas/Migrantes, cuya primera edición remonta al año 1991. La última publicación consultada es: ALBANI M., ALBISINNI, M. *et ál.* (2010). *Immigrazione. Dossier Statistico 2011*. XX Rapporto, 1ª ed., Pomezia: Idos Edizioni.

6 Para un análisis completo de la inmigración italiana en Argentina y su impacto en la cultura local, véase, entre otros, FAVERO, L., BAILY, S.L., DEVOTO, F.J. *et ál.* (1993). *Identità degli italiani in Argentina: reti sociali, famiglia, lavoro*, 1ª ed., Roma: Studium; DEVOTO, F.J. (2008). *Historia de los italianos en la Argentina*, 1ª ed., Buenos Aires: Biblos.

7 Gracias sobre todo a la actividad de las colonias tempranas de genoveses.

8 Sobre el tema de las remesas, desde la perspectiva italiana.

9 Por ejemplo, la legislación italiana ha discriminado por casi cien años a las mujeres, por lo menos en dos sentidos: de una parte, haciendo que el principio de la transmisión de la nacionalidad *iure*

Sin embargo, como regla general, los italianos que se mudaron al extranjero dejaron en estos países generaciones de connacionales a pesar de que en muchos casos sus descendientes no regresaron a su tierra de origen<sup>10</sup>.

Se estima que los emigrantes italianos entre 1876 —cuando se realizaron las primeras estadísticas oficiales— y 1988, hayan sido casi 30 millones<sup>11</sup>, distribuidos entre destinos europeos (Francia, principalmente) y extra-europeos (casi todos en el continente americano)<sup>12</sup>. Otro dato que impacta es que en el 2000, cuando la administración de Estados Unidos hizo un censo de la población, casi 16 millones de personas contestaron en el formulario que sí tenían ancestros italianos (Pizzorusso *et ál.*, 2001, p. 739).

Una cuestión aparentemente técnica como la aplicación extraterritorial del estatuto personal del migrante, asume entonces una importancia y un

*sanguinis* beneficiara a los solos varones italianos y, por otra parte, determinando la pérdida de la nacionalidad italiana en cabeza de la mujer italiana que se hubiera casado con ciudadano extranjero y hubiese adquirido —con o sin el concurso de su voluntad— la nacionalidad de su cónyuge. Sobre el tema de la ascendencia materna, véase CASTELLARI, M. *et ál.* (2011). “La ciudadanía italiana y los descendientes de ciudadanos italianos emigrados en Colombia. La eliminación de una injusticia social”, en *Revista de Estudios Socio-Jurídicos*, 13, (2), pp. 107-139.

- 10 Según datos actualizados al 2008, en PRINCIPE, L. y NICOSIA, A. (2009). *Museo Nazionale Emigrazione Italiana*, 1ª ed., Roma: Gangemi Editore, p. 265, los denominados *oriundi*, es decir, las personas de origen italiano (a quienes por varias razones no ha sido posible reconocer todavía la nacionalidad italiana) serían alrededor de 60-70 millones (¡sic!): casi las dos terceras partes está en América del Sur (23 millones en Brasil, 16 millones en Argentina, lo que representa alrededor del 50% de la entera población). Si todos esos descendientes de italianos obtuvieran la nacionalidad italiana, Italia resultaría el país más poblado de la Unión Europea. Actualmente, Italia cuenta con alrededor de 60 millones de ciudadanos, mientras que el Estado más poblado de la Unión Europea es Alemania, con más de 80 millones. Pensamos que el número de descendientes italianos en América del Sur tiene que ser mucho superior a los cálculos más optimistas.
- 11 Otras fuentes hablan de 26 millones entre 1876 y 1980, añadiendo además que no se contaban tantos italianos cuando se declaró la Unidad del Reino de Italia, en ALBONICO, A. y ROSOLI, G. (1994). *Italia y América*, 1ª ed., Madrid: Mapfre, p. 206.
- 12 El número de treinta millones es uniforme en casi toda la literatura italiana sobre temas migratorios, a pesar que, por supuesto, se trata de una aproximación. Según lo que nos consta, además, no existen estudios omnicomprensivos de los números reales desde la perspectiva latinoamericana; existen, eso sí, estudios específicos para algunos países, de los cuales se deriva casi de forma sistemática que las estadísticas “italianas” no son reales, o por lo menos tendrían que ser ajustadas siempre a la alza. Esto es muy lógico, si pensamos que las estadísticas italianas se refieren solo a los números comprobados y sobre todo abarcan la inmigración regulada o asistida, mas no la espontánea y mucho menos la irregular. Confirma ALBONICO, A. y ROSOLI, G. (1994). *Italia y América*, 1ª ed., Madrid: Mapfre, pp. 210-211; según los autores, los destinos principales fueron Estados Unidos de América (5.7 millones), Francia (4.4 millones), Suiza (4 millones), Argentina (3 millones), Alemania (más de 2.5 millones), Brasil (1.5 millones). En general, las Américas acogieron al 54% de los emigrados italianos, y Europa el 44% (p. 229).

valor inestimable: permite que se conformen en casi todos los países del mundo unas comunidades locales ligadas también al concepto cultural de ‘ser italiano’. Veremos que el peso específico de estas comunidades binacionales no ha sido lo suficientemente considerado a la hora de promover la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas italianas. En el próximo párrafo veremos por qué las condiciones macro y micro económicas en Italia están dadas para revertir el paradigma y hacer de dichas comunidades una pieza fundamental de un nuevo ‘milagro económico italiano’.

## II. PYMES E INTERNACIONALIZACIÓN: EL CASO DE ITALIA

La historia económica italiana después del fin de la segunda guerra mundial representa un caso de estudio único. Esa historia cuenta el desarrollo de un país que ha llegado a ser una potencia industrial mundial, a partir de las ausencias económicas y culturales dejadas por las bombas y el autoritarismo<sup>13</sup>. En el espacio de unas pocas décadas, los ingenieros italianos construyeron una infraestructura de vanguardia en Italia<sup>14</sup> y contribuyeron al diseño y la realización de muchas de las obras civiles más importantes al mundo. Los arquitectos e industriales diseñaron productos que han conquistado el mundo, como la *Vespa* o la *Fiat 500*, la lámpara *Tolomeo*<sup>15</sup>, la máquina de coser *Singer*, o la máquina para escribir *Lettera 22*<sup>16</sup>.

¿Cómo ha sido posible lograr ese crecimiento espectacular? Es indudable que la laboriosidad de los empresarios y trabajadores italianos ha encajado en y participado en el proceso mundial (y europeo, en particular) de industrialización capitalista y global, sin embargo, con características propias.

13 Lejos de querer enfrascarnos en un debate nunca concluido sobre el impacto real que ha tenido el régimen fascista en el desarrollo económico y social de Italia, hacemos referencia aquí a los aspectos detectados del *Ventennio* (sobre los cuales el debate ha sido amplio y si ha culminado) como las leyes raciales, la represión de la oposición y la tendencia involutiva incorporada en una acrítica emulación del nazismo durante las última fase del régimen.

14 Consideramos una lectura inspiradora, en especial para los jóvenes, el libro escrito sobre la construcción de la principal arteria de comunicación italiana, el Autopista del Sol (*Autostrada del Sole*, A1) que une el norte y el sur de Italia: PINTO, F. (2014). *La strada dritta*, 1ª ed., Milano: Mondadori.

15 Producida todavía hoy por la prestigiosa empresa de ilumino-técnica, Artemide.

16 Producto de Olivetti muchas veces premiado en Italia y en el extranjero.

La literatura económica ha subdividido el desarrollo industrial de Italia en cuatro fases. Por *primer* capitalismo se entienden las primeras grandes empresas que se conformaron a finales del siglo XIX, según el modelo fordista. El *segundo* es el de Estado, liderado por el IRI<sup>17</sup>. El *tercero* es el de los distritos industriales, que todavía hoy caracterizan el sistema productivo italiano. El *cuarto* capitalismo, según la definición de Mediobanca<sup>18</sup>, corresponde a la versión actual del sistema industrial italiano, que se fundamenta en un número reducido —alrededor de 4.400— de empresas de tamaño intermedio, las cuales constituyen la espina dorsal de la economía italiana. Dichas empresas, cuya facturación anual no supera los 3.000 millones de euros anuales, son en su mayoría de conducción familiar y presentan un alto grado de flexibilidad. Son empresas que incorporan métodos de producción *lean*, al operar por medio de una red de pequeñas empresas, normalmente ubicadas en el mismo territorio o en territorios contiguos, que les suministran bienes intermedios y/o servicios. De esa forma, se asegura la flexibilidad productiva necesaria para abastecer las oscilaciones siempre más frecuentes en la demanda de productos en los mercados internacionales. Los patrones mencionados reducen las necesidades financieras de las empresas del cuarto capitalismo italiano, ya que se distribuyen a lo largo y ancho de los *clusters* de producción<sup>19</sup>. La importancia del cuarto capitalismo en Italia puede resumirse en un dato esencial sobre los niveles ocupacionales. En el 2007, antes de la crisis financiera, las 4.400 empresas del cuarto capitalismo empleaban más de 1.200.000 trabajadores, mientras que las (pocas) grandes multinacionales italianas empleaban alrededor de 500.000 trabajadores, más de la mitad en el extranjero (Turani, 2007, p. 64).

En ese contexto, se puede afirmar que el sistema productivo italiano actual se caracteriza por dos rasgos peculiares: el tamaño reducido de sus

---

17 El Instituto para la reconstrucción industrial (*Istituto per la ricostruzione industriale*) fue el ente público italiano fundado en 1933 por BENITO MUSSOLINI, para sostener la política industrial italiana, cuyo rol de modernización e impulso ha sido considerable sobre todo entre los cincuenta y los sesenta.

18 El término 'cuarto capitalismo' fue utilizado por primera vez durante la mitad de los años noventa por GIUSEPPE TURANI, quien denominó a sus integrantes las 'multinacionales de bolsillo'. Durante los años siguientes, los estudios sobre estas empresas de dimensión intermedia se multiplicaron hasta tomar un lugar en la literatura económica italiana.

19 Esta última característica, en particular, hace que las empresas no tengan, por lo general, un endeudamiento muy marcado.

empresas<sup>20</sup> junto con la capacidad de construir productos de excelencia a nivel tecnológico, estéticamente atractivos, funcionales y sobre medida para sus clientes<sup>21</sup>. Algunos afirman, sin alejarse mucho de la realidad, que muchas empresas italianas son grandes bodegas de artesanos.

Si bien esos factores han indudablemente contribuido a dar a conocer en el mundo el *Made in Italy*, algunos de constituyen también debilidades estructurales a la hora de internacionalizarse. En particular, la literatura y los gremios de empresarios consideran el tamaño reducido promedio de las empresas italianas como el principal obstáculo para enfrentarse, en los mercados internacionales, con las multinacionales de Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia. En efecto, una empresa industrial que factura anualmente hasta 10 o 15 millones de euros, que genera utilidades de algunos centenares de miles de euros, no tendrá presupuesto disponible para explorar –sin garantía de éxito– mercados lejanos, perdiendo de hecho muchas oportunidades de negocio. Todo lo anterior, impacta una y otra vez sobre las posibilidades de expansión de dichas empresas, llamando a todos los profesionales involucrados en los procesos de internacionalización para que encuentren nuevas soluciones.

La internacionalización de empresas es el conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre una empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional (Aranda *et ál.*, 2006, pp. 170-181).

Las formas tradicionales de internacionalización consisten –en un grado de menor a mayor intensidad de capital por invertir– en la venta internacional, la distribución por medio de agencias u otras formas de comercialización

20 Se puede afirmar que el sistema italiano se caracteriza, más por el número (enorme) de pequeñas empresas, que por el número tan reducido de grandes empresas, que han mermado de las 339 de 1971 a las 176 de 2011.

21 Existen muchos ejemplos de lo anterior en la industria. Un ejemplo, tal vez poco conocido, es el del Distrito del “packaging” y, en especial, aquello de las líneas de envasado, que ha prosperado alrededor de Parma, en Emilia-Romagna. Una línea de envasado se compone de alrededor de 6 a 9 módulos (según el grado de automatización solicitado por el cliente), es decir, máquinas independientes que la ingeniería –software y hardware– une para crear una unidad con capacidad de recibir un contenedor vacío, y llenarlo, cerrarlo con tapa, etiquetarlo, envasarlo para que sea enviado al cliente final. Del tipo de líquido (agua, gaseosa, licor, cerveza, etc.) y de envase (vidrio, plástico, lata, etc.) depende la velocidad de la línea de producción. Ahora bien, en las líneas de velocidad media (hasta 20.000 botellas por hora) alrededor del 70% de las líneas vendidas en los mercados internacionales se producen en el distrito de Parma.

internacional (como, por ejemplo, el *franchising* o la concesión comercial, muy frecuente en el sector *automotive*), la incorporación en el país de destino de una sucursal o *branch*, la constitución de una nueva empresa (*newco*), o la adquisición de empresas domiciliadas en el mercado de interés (*Merger and Acquisition*, M&A). Los datos empíricos analizados por Banca d'Italia, el Banco Central, muestran que las empresas italianas más internacionalizadas han seguido creciendo en producción y fuerza trabajo, durante los años de la crisis económica, teniendo un desempeño mejor que el de las empresas simplemente exportadoras (Cristadoro *et ál.*, 2015, pp. 1-33). En el 2010, la presencia italiana en el extranjero contaba ya con 22.000 sociedades controladas en 164 países, con 1,6 millones de empleados y una facturación total de 435 billones de euros. En cuanto al acompañamiento público de los procesos de internacionalización, el Estado italiano está presente tanto en el territorio italiano como en la mayoría de los mercados más interesantes del mundo, por medio de varios organismos estatales. El más importante para la *Pymes* es el ICE, Agencia para el Comercio Exterior, adscrita al Ministerio de Desarrollo Económico (MISE).

¿Cuáles deberían ser, entonces, los factores que explican el éxito de las estrategias de internacionalización? Los enfoques teóricos que se proponen explicar el proceso de internacionalización de las empresas son dos: el económico (que se centra en las ventajas y costos de transacción) y el de proceso (que considera la internacionalización como un proceso incremental de aprendizaje). Somos partidarios, ni se diga, del segundo orden de reflexiones. En particular, el nudo gordiano de la teoría gradualista (o de Uppsala), es que la decisión empresarial de internacionalizar depende de la menor o mayor 'distancia psicológica' entre los dos países (Aranda *et ál.*, 2006, pp. 170-181). Por aquel se entiende el conjunto de factores que impiden o alteran los flujos de información entre la empresa y el mercado como, por ejemplo, el lenguaje, la cultura, los sistemas políticos, el nivel de desarrollo e incluso las prácticas empresariales. La práctica profesional nos lleva a confirmar el interés de estas teorías, toda vez que el diario vivir de los procesos de internacionalización, las diferencias culturales terminan muchas veces cargando asuntos menores de la negociación, como verdaderos *deal breakers*.

Hoy, las condiciones están dadas para que se realicen soluciones nuevas y concretas. En la era de la economía del conocimiento (*Knowledge Economy*), lo esencial es obtener del mercado informaciones precisas y de primera mano. ¿Quién puede tener interés para intercambiar su conocimiento del

mercado y de la cultura de un país a favor de las pequeñas y medianas empresas italianas? La respuesta para nosotros es la siguiente: las comunidades de descendientes de italianos, quienes serán objeto del próximo párrafo.

### III. LAS COMUNIDADES BINACIONALES EN EL MUNDO: UN RECURSO INESTIMABLE

Cuando empezamos a trabajar en el campo de la asistencia jurídica profesional para el reconocimiento de la ciudadanía italiana, los italianos residentes en Colombia eran alrededor de 15.000<sup>22</sup>. Hoy, unos 7 años después, ese número subió a casi 35.000. Aun así, se trata de una de las colonias italianas más pequeñas de América Latina.

Frente a esa (aparente) escasez en número de la comunidad italiana, las autoridades políticas que la representan en Colombia se manifiestan con todo su peso. La Misión Diplomática acreditada en el país, consta de una Embajada, un Consulado General, la Agencia para el Comercio Exterior (ICE), el Instituto de Cultura, la Cámara de Comercio Italiana para Colombia, los *Patronati*, los Comités, todas entidades estatales o mixtas ubicadas en Bogotá, la capital. Además, operan consulados honorarios o agencias consulares en las principales ciudades del país, como Barranquilla, Medellín, Santa Marta, Cali, Cartagena, entre otras. Por lo general, el propósito de una misión diplomática es fomentar las relaciones bilaterales en materia política, económica y cultural, favoreciendo el intercambio de ideas, personas y capital.

Nuestra común experiencia en casi todos los países de América Latina en los cuales existen misiones diplomáticas, es que las estructuras mencionadas no están financiadas de forma adecuada para enfrentar los innumerables retos que se presentan a diario para satisfacer la demanda de servicios de los ciudadanos binacionales.

Para hacer un ejemplo concreto, tomamos el caso del reconocimiento de la ciudadanía italiana. En términos generales, el derecho a la ciudadanía italiana corresponde a toda persona que pueda demostrar que sus ancestros son italianos (*iure sanguinis*)<sup>23</sup>. Además, el mismo derecho asiste a los

---

22 Se trata de un dato estimado para el 2009 tomado de los registros AIRE, *Associazione degli Italiani Residenti all'Estero* (Asociación de los Italianos Residentes en el Extranjero).

23 Si bien no existe un límite generacional al reconocimiento de la ciudadanía italiana, es importante recordar que el Reino de Italia fue proclamado solo el 17 de marzo de 1861. Por lo tanto, según

cónyuges de ciudadanos italianos que hayan transcurrido junto a su pareja un período mínimo de 2 a 3 años (*iure matrimonii*). Si pensamos en la cantidad de ciudadanos italianos que han emigrado hacia casi todos los países de América Latina y América del Norte a partir del siglo XIX, y los que se han casado con ciudadanos italianos, es legítimo pensar que existan millones de italianos ‘potenciales’.

Las personas que tienen derecho a ser reconocidas como italianas por descendencia —que representan la gran mayoría— y salvo algunos casos<sup>24</sup>, pueden acudir al consulado italiano competente según su residencia, solicitando se reconstruya el linaje italiano. El número de funcionarios consulares dedicados a la ejecución de dicha tarea es significativamente inferior al que se requeriría según el número de los interesados, lo que ha generado, en algunos países, de América Latina situaciones paradójicas, como en Argentina o en Perú. Por lo tanto, es muy probable que el Estado italiano —sin darse cuenta de las implicaciones de aquel— ha desalentado a muchos ciudadanos ‘potenciales’ de obtener el reconocimiento de sus derechos y aportar su ladrillo a la construcción de la comunidad italiana que reside fuera de Italia.

Como trataremos de demostrar en las conclusiones de este artículo, Italia puede contar entre las filas de sus ciudadanos, con empresarios, profesionales, *startuppers*, pensadores, agentes comerciales, investigadores cuya identidad cultural es tan variada como los lugares de emigración de los ciudadanos italianos. Claro está que la comunidad constituida por ciudadanos binacionales es tan compleja y compuesta como cualquier agrupación humana. Sin embargo, existe en ella un elemento cultural fuerte, que modifica el paradigma económico ‘clásico’ aplicable a las inversiones internacionales. Dicho elemento está constituido primariamente por el vínculo hacia Italia, el deseo de recuperar a fondo sus propios orígenes, enriqueciendo la experiencia

---

la jurisprudencia y la doctrina mayoritaria, no inicia una línea de “sangre” italiana si el primer ascendiente ha fallecido antes de esa fecha. Además, es necesario probar que el primer ascendiente italiano no se haya naturalizado colombiano (considerado que solo en épocas recientes se admite tanto en Colombia como en Italia la doble ciudadanía o ciudadanía múltiple) y no haya voluntariamente renunciado a su ciudadanía de origen.

24 No es posible resolver todos los casos frente a los consulados. Para hacer unos ejemplos, en caso de ascendencia materna (si un descendiente nació antes de 1948) o de falta de algún documento necesario para el procedimiento (i.e. el reconocimiento de los hijos naturales, entre otros casos) se hace necesario recurrir ante la autoridad jurisdiccional italiana, directamente en Italia.

de vida personal y de su familia por medio de la diversificación del patrimonio. Adicionalmente, la posibilidad de crear sinergias entre dos culturas muy compatibles –la italiana y la suramericana– con el ánimo de generar nuevas conexiones, y oportunidades que valoricen la multiculturalidad como un factor determinante del éxito económico. No hay que olvidar que toda la literatura, así como la experiencia profesional, enseña que la confianza es tal vez el elemento más importante a la hora de hacer negocios. ¿Existe tal vez un elemento que genere más confianza de reconocerse en una misma cultura, máxime cuando se arraiga en la milenaria historia de Italia?

Este análisis debe, además, considerar un elemento propio de las sociedades latinoamericanas. Se puede afirmar que las comunidades binacionales descritas, pertenecen a una élite económica, social y empresarial. Lo anterior es particularmente evidente en países como Colombia, Ecuador o Chile, en los cuales los descendientes de italianos se distinguen por su capacidad de acción en sus propios países. En ese sentido, las sinergias que esos ciudadanos están en capacidad de crear con las *Pymes* italianas (por lo general, familiares) son extraordinarias, en cuanto ellos pueden abrir el mercado en su país de origen, a favor de las empresas en las cuales participen, interpretando así un rol primario en el desarrollo empresarial.

En un mundo donde la riqueza se construye a raíz de la diversidad, Italia no puede faltar a su cita con la historia. La última conexión (*dot*, en inglés) que nos separa de la construcción de nuestro nuevo paradigma teórico, es el análisis de la mejor forma de canalizar esta “demanda latente” de Italia y potencializar su valor. Creemos que la herramienta del *private equity* sea la más idónea para el efecto.

#### IV. EL *PRIVATE EQUITY* EN ITALIA Y LA COYUNTURA HISTÓRICA

El *Private Equity* (en adelante, “PE”) consiste en la realización de inversiones de capital de riesgo (*equity*, según el término inglés) a mediano o largo plazo en empresas pequeñas y medianas que, por lo general, no cotizan en la bolsa de valores (Cendrowsky *et ál.*, 2012, p. 4). Cuando las inversiones implican la fusión o adquisición de la empresa objeto (el *Target*, en la jerga del sector), entramos en el campo denominado de adquisiciones (M&A). Cuando las inversiones se realizan en empresas jóvenes o *start-ups*, el PE asume la denominación de *Venture Capital*.

La técnica y el contenido del PE no son conocidos por parte del gran público, si bien representan una herramienta significativa de la economía global. El mercado del PE creció constantemente desde los setenta hasta la crisis financiera de 2008. En 1995, las transacciones realizadas sumaron 30.000 millones de dólares norteamericanos, hasta llegar a 750.000 millones de dólares en 2007 (Baker, 2015, p. 4).

El mercado del PE en Italia se desarrolló a partir de la creación, en el 1986, de la *Associazione Italiana delle Finanziarie di Investimento* (hoy, Asociación Italiana del Private Equity y Venture Capital, que traduce: *Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital*) por parte de 9 empresas privadas italianas. La legislación italiana se ha adaptado a esta forma de inversión en capital de riesgo, que tanto éxito ha tenido sobre todo en los Estados Unidos de América. Con la Ley 334 del 14 de agosto 1993, se introdujo en Italia la Sociedad de Gestión del Ahorro (*Società di gestione del risparmio*, SGR) que hoy representan el vehículo más utilizado para inversiones de PE en Italia (Banca d'Italia, 2009, p. 9). Durante el 2007, el monto invertido ha sido de alrededor de 3,7 billones de euros y el promedio de operaciones es de 300. La mayor parte de las intervenciones de PE (casi el 40%) han sido de expansión, es decir, el capital de riesgo se invirtió para nuevas iniciativas empresariales, como lo son la internacionalización o el mejoramiento tecnológico (Banca d'Italia, 2009, p. 10). Mucho menos frecuentes son las operaciones *early-stage* o de *start-up*. En cuanto al tamaño de las empresas *Target*, la mayoría de inversiones se registran en empresas medianas y pequeñas, con menos de 250 trabajadores y facturación anual inferior a 50 millones de euros, que constituían en 2007 el 70% de las operaciones totales. Casi el 90% de las empresas *Target* se ubican en las regiones del Norte de Italia (Banca d'Italia, 2009, p. 10).

La coyuntura histórica en la que nos encontramos es muy favorable para las inversiones de PE desde América Latina hacia Italia. Desde el punto de vista político, las relaciones han ido estrechándose siempre más, hasta que a finales del 2015, el gobierno italiano ha organizado la primera misión empresarial institucional de gran alcance en Chile, Colombia, Perú y Cuba. En particular, dicha ocasión fue la primera visita oficial de la historia por parte de un primer ministro italiano en suelo colombiano. Nunca como hoy, las relaciones económicas y diplomáticas entre Colombia e Italia han sido tan sólidas<sup>25</sup>.

---

25 Durante el mismo año 2015, el presidente de Colombia, JUAN MANUEL SANTOS, visitó el Expo en Milano. El primer ministro italiano, MATTEO RENZI, escribió el 28 de noviembre 2015 en su

Por su lado, Italia ha implementado una serie de reformas estructurales con el objetivo de estimular el crecimiento económico para atraer las inversiones internacionales. Los índices económicos han vuelto recientemente a tener un signo positivo y si bien en los últimos años la crisis ha causado la venta de algunas “joyas de la corona” (*per es.* Ducati a los alemanes de Audi), el tejido industrial es muy sólido y está en manos de los laboriosos y visionarios empresarios italianos. Pensamos por ejemplo a los extraordinarios resultados de FIAT-CRYSLER (hoy, FCA), a la cotización en la Bolsa de Ferrari o la reciente adquisición por parte de Salini-Impregilo del primer grupo empresarial estadounidense en el sector de construcción de autopistas, *Lane Industries*.

La tendencia a favor de la conclusión de operaciones de PE con capital extranjero<sup>26</sup> en Italia ha sido creciente durante los últimos años. Según datos del *Financial Times*, durante el 2015 se han concluido 248 operaciones de adquisición internacional de empresas italianas, lo que representa una nueva marca en la historia de Italia (Romei, 2016). El gobierno aspira a romper de nuevo la marca durante el 2016.

#### V. NUEVAS FORMAS DE PENSAR Y REALIZAR INVERSIONES TRANSNACIONALES

El proceso actual de globalización conduce a la investigación de los nuevos paradigmas que rigen a las empresas, y uno de los aspectos más relevantes es la internacionalización, cuya finalidad primordial es contribuir al crecimiento de la empresa –generando valor añadido– y al desarrollo económico de un país (Escandón *et ál.*, 2014, pp. 172-183).

Considerando que Italia es, en esencia, un país industrial basado en la pequeña y mediana empresa, sería un error pensar que dichas operaciones *cross-border* interesen solo a las grandes empresas. Las mismas pequeñas y medianas empresas son actores fundamentales de las economías latinoamericanas, y de la colombiana en particular (Botero Mesa *et ál.*, 2012, 63-90).

---

cuenta de Twitter: “*Che paese fantastico è la Colombia. La presenza economica e commerciale ha margini di miglioramento pazzeschi*” [Colombia es un país fantástico. La presencia económica y comercial tiene márgenes de mejoras increíbles].

26 Por capital extranjero entendemos recursos financieros que ciudadanos extranjeros e italianos tienen en bancos ubicados fuera del territorio italiano.

La literatura económica en América Latina sobre procesos de internacionalización para las *Pymes* muestra, entre los factores de éxito, el nivel tecnológico del sector en el cual la empresa compite, la cercanía psicológica y geográfica con los mercados *Target*, y la existencia de un *network* de contactos (Cancino, 2014, pp. 141-151).

La literatura siempre se interesa más y estudia las relaciones entre cultura y capacidad empresarial. Los valores culturales operan de forma inconsciente, conduciendo el individuo en la toma de ciertas decisiones y no otras. En términos generales, la evidencia muestra que los países con menor grado de desarrollo presentan índices más altos de *entrepreneurship*<sup>27</sup> (Fernández-Serrano *et ál.*, 2014, pp. 169-180). El caso de estudio más inmediato, por supuesto, consiste en las relaciones económicas entre América Latina y España. Nadie podría desconocer la influencia de la cultura (que va mucho más allá del idioma que hablan los empresarios) en dichas relaciones privilegiadas. Sin embargo, es importante destacar que al interior de una misma 'cultura' existen varias facetas y diferencias. Para quedarnos en el ejemplo de España, ha sido probado que, por lo general, los emigrados catalanes tenían una singular inclinación por la actividad industrial, los castellanos por la explotación de haciendas y los asturianos prefirieron el comercio (Moreno Lázaro *et ál.*, 2014, pp. 285-324).

El contexto descrito es ideal para encajar con una de las nuevas fuerzas económicas de Latinoamérica: las comunidades de descendientes italianos que hemos descrito. Las razones de lo anterior, ahora, son más fáciles de entender. Un ciudadano binacional tiene un interés cultural, a la par que uno financiero, en invertir en el país en el cual existen sus raíces como empresario y como ser humano. Es natural que quiera construir un futuro para su familia en uno de los países más amados y visitados del mundo.

El elemento nuevo y disruptivo que une todos estos hilos, es la situación histórica y económica de Italia que favorece las conexiones entre inversionistas no institucionales y un tejido industrial compuesto por un sinnúmero de pequeñas y medianas empresas familiares que están dispuestas a abrir su capital a los protagonistas de un mundo globalizado, quienes favorecerán la

---

27 En este interesante análisis empírico, los autores revelan la existencia de elementos culturales más afines al mundo desarrollado (autonomía e igualitarismo) en países como: Brasil, Chile, Costa Rica y México.

internacionalización de dichas empresas familiares hacia nuevos y prometedores mercados, como los de Latinoamérica.

Del nuevo paradigma teórico que hemos descrito se alimentan iniciativas como *Invest in Italy. Build your future*<sup>28</sup>.

#### CONCLUSIÓN: REGRESEMOS A LA ECONOMÍA REAL

La crisis financiera de 2008, ha revelado al gran público el peligro de dejar que la economía, en el sentido de producción de la riqueza, se base sobre hipótesis y previsiones. En una palabra: que no sea real. Si existe un elemento común entre los académicos, estudiosos de las ciencias económicas, jurídicas y sociales, de casi todas las latitudes, es la necesidad de regresar a la economía real, lo que significa industria, manufactura, así como innovación y tecnología y, por supuesto, óptimos niveles ocupacionales y trabajo con valor añadido.

En el vacío ideológico dejado por sendas demostraciones de profunda imperfección del sistema neoliberal, la academia tiene el deber de formular propuestas concretas que valoricen el elemento cultural y humano en la toma de decisiones de negocio. El ‘descubrimiento’ de poderosas comunidades transnacionales de ciudadanos que se reconocen en un origen común, Italia, no puede ser un elemento nuevo, disruptivo, en el panorama de las inversiones internacionales. El interés de recuperar sus propios orígenes culturales, debe ir acompañado de la intención de crear valor añadido. Este valor agregado, consiste en la creación de sinergias inesperadas, que derriben la brecha cultural y psicológica, para facilitar y acelerar los procesos de internacionalización del poderoso ejército de *Pymes* italianas, que más que cualquier otro jugador del mercado, ha hecho conocer y amar el *Made in Italy* en el mundo.

En ese trascendental cometido, los inversionistas tendrán, además, de su lado al gobierno italiano. Durante los últimos años, en los documentos de *policy* expedidos por instituciones italianas, es siempre más frecuente encontrar llamados a la acción para potencializar el sistema de atracción de inversiones

---

28 Precisamente, este es el contexto en que se propone operar para presentar, a los inversionistas italianos y suramericanos, *Pymes* italianas con histórica experiencia, económicamente íntegras y que cuenten con un entorno asociativo estructurado. Con mayor claridad, el objetivo de *Invest in Italy* es realizar un puente operativo entre Latinoamérica e Italia para que la comunidad de descendientes de italianos pueda invertir en el tejido industrial de la *Pymes*.

internacionales hacia Italia, con el fin de fortalecer la productividad de las empresas y favorecer la internacionalización (Bentivogli *et ál.*, 2014, pp. 35-36). Tan cierto es, que no serían dichas inversiones incompatibles con el otorgamiento, a favor de sus autores internacionales, de premios y honores por parte del Estado italiano, como supremo reconocimiento del significado histórico y humanista de sus decisiones de inversión y de vida. Terminarán, dichos inversionistas, embebidos de las tradiciones regionales y comunales italianas. Terminarán, los empresarios italianos y sus familias, sorprendidos por el nivel de desarrollo cultural y económico de los descendientes de conacionales extraordinarios, que al tomar la decisión de emigrar, empezaron a construir puentes y redes sociales *ante litteram*. Se estrecharán, aún más, los lazos de amistad y respeto entre uno de los pueblos fundadores de la Unión Europea, y el continente latinoamericano, que está llamado a jugar un papel de gran relevancia en las relaciones económicas internacionales de este siglo.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS:

- ALBANI, M. y ALBISINNI, M. *et ál.* (2010). *Immigrazione. Dossier Statistico 2011. XX Rapporto*, 1ª ed., Pomezia: Idos Edizioni.
- ANGELELLI, D. y BATTISTELLA, G. (2006). *Rapporto italiani nel mondo 2006*, 1ª ed., Roma: Idos Editore.
- ALBONICO, A. y ROSOLI, G. (1994). *Italia y América*, 1ª ed., Madrid: Mapfre.
- BALZAN, E. (2009). *L'emigrazione in Canada nell'inchiesta del Corriere*, 1901, 1ª ed., Milano: Fondazione Corriere della Sera.
- BANCA D'ITALIA. (2009). *Questioni di Economia e Finanza. Il private equity in Italia*, Roma: Banca d'Italia.
- BAKER, K.H.; FILBECK, G. y KIYMAZ, H. (2015). *Private Equity. Opportunities and risks*, New York: Oxford University Press.
- CENDROWSKI, H.; PETRO, L.W.; MARTIN, J.P. y WADECKI, A.A. (2012). *Private Equity. History, Governance and Operations*, 2ª ed., Hoboken: Wiley Finance.
- DEVOTO, F.J. (1993). *L'emigrazione italiana e la formazione dell'Uruguay moderno*, 1ª ed., Torino: Fondazione Giovanni Agnelli.

- DEVOTO, F.J. (2008). *Historia de los italianos en la Argentina*, 1ª ed., Buenos Aires: Biblos.
- FASANELLA, G. y CEREGHINO, M.J. (2011). *Il Golpe Inglese*, 1ª ed., Milano: Feltrinell
- FAVERO, L.; BAILY, S.L.; DEVOTO, F.J. et ál. (1993). *Identità degli italiani in Argentina: reti sociali, famiglia, lavoro*, 1ª ed., Roma: Studium.
- FONDAZIONE GIOVANNI AGNELLI. (1987). *Euroamericani vol. 1: La popolazione di origine italiana negli Stati Uniti*, 1ª ed., Torino: Fondazione Gianni Agnelli.
- LA MALFA, G. (2014). *Cuccia e il segreto di Mediobanca*, 1ª ed., Milano: Feltrinelli.
- MORENO LÁZARO, J. y ROMERO IBARRA, M.E. (2014). “Inmigración y éxito empresarial de los españoles en América Latina, 1898-1936. Una interpretación”, en ROMERO IBARRA, M.E. y MORENO LÁZARO, J.M. (coordinadores). *El otro rostro de la inversión extranjera. Redes migratorias, empresa y crecimiento económico en México y América Latina. Siglos XVI-XX*, 1ª ed., t. I., México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- MÖRNER, M. (1992). *Aventureros y proletarios. Los emigrantes en Hispanoamérica*, 1ª ed., Madrid: Mapfre.
- PINTO, F. (2014). *La strada dritta*, 1ª ed., Milano: Mondadori.
- PRÍNCIPE, L. y NICOSIA, A. (2009). *Museo Nazionale Emigrazione Italiana*, 1ª ed., Roma: Gangemi Editore.
- PIZZORUSSO, G.; PORCELLA, M. et ál. (2001). *Storia dell'emigrazione italiana. Partenze*, 1ª ed., Roma: Donzelli Editore.
- SABBATINI, M. y FRANZINA, E. (1977). *I veneti in Brasile: nel centenario dell'emigrazione (1876-1976)*, 1ª ed., Vicenza: Edizioni dell'Accademia Olimpica.

#### PUBLICACIONES PERIÓDICAS:

- ARANDA, Y.V. y MONTOYA, I.A. (2006). “Principales enfoques conceptuales explicativos del proceso de internacionalización de empresas”, en *Agronomía Colombiana*, vol. XXIV, n.º 1, pp. 170-181.
- BENTIVOGLI, CH.; ODDO, G. y PELLEGRINI, V. (2009). “Geografia delle statistiche sull'internazionalizzazione”, en *Questioni di Economia e Finanza*, n.º 239, pp. 1-43.

- BOTERO MESA, J.F.; ÁLVAREZ PAREJA, F. y GONZÁLEZ-PÉREZ, M.A. (2012). “Modelos de internacionalización para las pymes colombianas”, en *AD-minister*, No. 20, pp. 63-90.
- CANCINO, CH. A. (2014). “Rapid Internalization of SMEs: Evidence from Born Global Firms in Chile”, en *Revista Innovar Journal*, vol. 24, Edición Especial, pp. 141-151.
- CASTELLARI, M. (2011) “La ciudadanía italiana y los descendientes de ciudadanos italianos emigrados en Colombia. La eliminación de una injusticia social”, en *Revista de Estudios Socio-Jurídicos*, n.º 13, (2), pp. 107-139.
- CRISTADORO, R. y D’AURIZIO, L. (2015). “Le caratteristiche principali dell’internazionalizzazione delle imprese italiane”, en *Questioni di Economia e di Finanza*, n.º 261, pp. 1-33.
- ESCANDÓN BARBOSA, D.M. y HURTADO AYALA, A. (2014). “Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia”, en *Estudios Gerenciales*, vol. 30, No. 131, pp. 172-183.
- FERNÁNDEZ-SERRANO, J. y LIÑAN, F. (2014). “Culture and Entrepreneurship: The case of Latin America”, en *Revista Innovar Journal*, vol. 24, Edición Especial, pp. 169-180.
- TURANI, G. (2007). “Il Club del Quarto Capitalismo”, en *La Repubblica (Affari & Finanza)* del 26 noviembre.

#### DOCUMENTOS DE INTERNET :

- ROMEI, V. (2016). “Record High Mergers and Acquisition Deals in Italy”, en <http://blogs.ft.com/ftdata/2016/03/23/record-high-merger-and-acquisition-deals-in-italy/>

El número 4 de la colección **Ius Cogens** titulado **El derecho internacional y su influencia en las ciencias constitucional y económica modernas** recoge dieciocho contribuciones arbitradas y que, según su temática, componen las cuatro secciones de este libro. La primera se dedica a los debates inacabados del derecho internacional. La segunda se ocupa de la internacionalización del derecho constitucional, en la que se hace énfasis en los textos constitucionales que instituyen la integración regional como un objetivo. La tercera parte del libro, dedicada a la seguridad latinoamericana, interroga si las modalidades de este concepto ofrecen oportunidades organizativas para la integración regional. La cuarta y última parte trata sobre las problemáticas de la integración económica. Un texto sugerente que enfrenta y debate varias de las más atractivas influencias del derecho internacional.



Lifelong  
Learning  
Programme



UNIVERSITAT  
DE VALÈNCIA



INSTITUTO INTERNACIONAL  
DE ALTOS ESTUDIOS SOCIALES



Red Internacional de Centros Universitarios y de  
Investigación Expertos en Procesos de Integración