



Premio “Agostino Gemelli”

Abstract delle tesi premiate a.a. 2018/19

ALUMNI
UNIVERSITÀ
CATTOLICA



ALUMNI UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE
ASSOCIAZIONE LUDOVICO NECCHI

PREMIO
“AGOSTINO GEMELLI”

*Abstract delle tesi premiate
a.a. 2018/2019*



EDUCatt

Milano 2020

© 2020 **EDUCatt** – Ente per il Diritto allo Studio Universitario dell'Università Cattolica
Largo Gemelli 1, 20123 Milano – tel. 02.7234.22.35 – fax 02.80.53.215
e-mail: editoriale.dsu@educatt.it (produzione); librario.dsu@educatt.it (distribuzione)
web: www.educatt.it/libri
Associato all'AIE – Associazione Italiana Editori
ISBN: 978-88-9335-755-5

copertina: progetto grafico Studio Editoriale EDUCatt

Indice

<i>Giulio Andreotti e il «governo della non sfiducia»</i> TESI DI LAUREA DI LUCIANO CARDINALI.....	7
<i>Dare parola. Una sfida educativa nella società multicultural</i> TESI DI LAUREA DI SARA DAMIOLA	9
<i>Simboli religiosi e rapporti di lavoro privati.</i> <i>L'orientamento della corte di giustizia dell'unione europea</i> <i>alla luce delle sentenze Achbita e Bougnaoui</i> TESI DI LAUREA DI LAURA DE PASQUAL.....	11
<i>Trends Changing Professional Service Firms.</i> <i>The Connection with the Blockchain and the Impact on the</i> <i>Business; some Empirical Evidences</i> TESI DI LAUREA DI ELEONORA FREDELLA	13
<i>Sviluppo di una bevanda fermentata a base di Moringa</i> <i>oleifera</i> TESI DI LAUREA DI SILVIA GRUPPI.....	23
<i>Incremental Elasticity with Applications</i> TESI DI LAUREA DI SILVIA PAPANINI	27
<i>Formalismo e antiformalismo nel sistema delle nullità</i> TESI DI LAUREA DI MICHELE PISATI.....	29

<i>Return on Investment of Expatriation and Global Mobility Programs. Theoretical Frameworks and an Empirical Action Research</i>	
TESI DI LAUREA DI GIULIA MARIA ROSSI.....	31
<i>L'immuno-priming nel carcinoma renale in fase avanzata. Studio dell'influenza degli inibitori delle tirosin-chinasi sull'efficacia dell'immunoterapia</i>	
TESI DI LAUREA DI LETIZIA SABATINI.....	43
<i>La valutazione di equivalenza della direttiva 2009/138/ce (Solvency II). Un percorso verso l'armonizzazione normativa del mercato assicurativo globale</i>	
TESI DI LAUREA DI VIOLA SCARSELLI	47
<i>La teoria del pensiero in Wilfred Bion. Uno studio di caso singolo attraverso l'impiego empirico della "griglia"</i>	
TESI DI LAUREA DI JESSICA TRAPANI	61
<i>La migrazione intra-africana. Impatto, problematiche e sfide nei casi di Kenya, Sudafrica e Nigeria</i>	
TESI DI LAUREA DI LUCA VITALI.....	63

Il Premio “Agostino Gemelli”, istituito nel 1960 in memoria di padre Agostino Gemelli, fondatore e primo Rettore dell’Università Cattolica del Sacro Cuore e promotore della nascita dell’Associazione Ludovico Necchi tra i laureati e i diplomati dell’Ateneo, continua a valorizzare il merito e l’impegno dei migliori laureati di ogni Facoltà e viene assegnato ogni anno sulla base del voto conseguito nell’esame di laurea e della carriera accademica.

Questo volume, promosso dall’Associazione Ludovico Necchi e dal progetto Alumni d’Ateneo e pubblicato dall’Ente strumentale dell’Università Cattolica, raccoglie gli estratti delle tesi premiate nell’anno 2018-2019, e si aggiunge alle iniziative promosse per celebrare e dare evidenza ai suoi neo-alumni più brillanti.

Giulio Andreotti e il «governo della non sfiducia»*

Tesi di laurea di LUCIANO CARDINALI
Relatore prof. AGOSTINO GIOVAGNOLI
Facoltà di Lettere e filosofia
Corso di laurea in Filosofia

Oggetto della tesi è la ricostruzione del governo Andreotti III, che ottenne la fiducia alla Camera l'11 agosto 1976 e si dimise il 16 gennaio 1978.

«Governo della non sfiducia» è una brillante definizione con cui venne denominato il ministero Andreotti: per la prima volta dal 1947, infatti, il Partito comunista non votava contro la costituzione del governo, ma vi esprimeva il proprio sostegno nella forma dell'astensione. Si trattava di una novità di grande rilievo, poiché la collaborazione tra le due forze maggiori dello schieramento politico, democristiani e comunisti, non si era mai registrata prima di allora nella storia repubblicana. Furono motivi dettati dall'emergenza economica e terroristica a propiziare una simile risoluzione, mettendo capo a un'esperienza politica che, nelle intenzioni dei protagonisti, avrebbe condotto come ulteriore risultante a

* Questa tesi è stata pubblicata in formato digitale dalla Casa Editrice Vita e Pensiero (www.vitaepensiero.it) nell'ambito delle azioni di promozione del merito previste dal Premio Agostino Gemelli.

un confronto più aperto delle forze politiche in vista di future collaborazioni configurate secondo schemi nuovi.

La stagione della «solidarietà nazionale» – così definita per via della sinergia solidale tra i partiti, uniti da obiettivi condivisi di comune interesse – costituisce un esperimento politico sulla cui natura e sui cui esiti il dibattito è ancora aperto. La tesi affronta il tema con una duplice finalità. In primo luogo offre una ricostruzione storica dei fatti, condotta attraverso l'uso di fonti d'archivio, memorie dei protagonisti e confronto con la letteratura specialistica. In second'ordine, tenta di fornire un bilancio critico, analizzando i risvolti di una stagione che, iniziata forse senza un'adeguata preparazione e finita forse in modo troppo subitaneo, non per questo non incise sulla storia successiva, trattandosi anzi, a sommo avviso di chi scrive, dell'ultimo grande disegno politico dopo il centrosinistra.

I personaggi-chiave furono Moro, il grande tessitore, Berlinguer, segretario del Pci, e Andreotti, accorto presidente del Consiglio che seppe tenere le fila della inedita collaborazione. Il rapimento di Aldo Moro segnerà l'esaurimento della forza ideale del disegno ma anche l'inizio di un deterioramento di una certa arte politica italiana che proprio in quegli anni raggiunse una delle sue espressioni più raffinate.

Dare parola. Una sfida educativa nella società multiculturale

Tesi di laurea di SARA DAMIOLA

Relatore prof.ssa MONICA AMADINI

Facoltà di Scienze della Formazione

Corso di laurea in Progettazione Pedagogica e Formazione delle Risorse Umane

L'elaborato muove dalla consapevolezza di come la questione migratoria sia tema di grande attualità e di come, di fronte al dilagare di posizioni di chiusura e rifiuto, divenga necessario assumere un approccio realmente inclusivo. Le persone che giungono nel nostro Paese devono poter disporre delle risorse necessarie per essere pienamente parte del nuovo contesto: la competenza comunicativa si rivela allora imprescindibile, poiché la parola è ciò che permette di esprimersi e comprendere l'altro, di partecipare alla vita sociale.

L'alfabetizzazione si profila dunque quale opportunità per *dare parola*, in un'ottica di emancipazione della persona. In tal senso, fondamentale è il riferimento all'opera di due grandi pedagogisti ed educatori: Don Lorenzo Milani e Paulo Freire. Il loro impegno si è concretizzato nel porsi al fianco degli *ultimi*, degli *oppressi*: di fronte a tali circostanze, la *parola* e il *dare parola* si sono rivelati la prima e fondamentale condizione per accompagnare queste persone verso una piena partecipazione alla vita sociale. L'educazione alla *parola* è allora *pratica di giustizia*, di democrazia.

Il messaggio di Don Milani e Paulo Freire è ancora vivo, attuale: oggi sono ancora molti gli esclusi della nostra società, tra essi molto spesso vi sono i migranti. La *parola* si afferma tutt'ora come risorsa imprescindibile affinché la persona possa "essere di più". L'insegnamento dell'italiano come L2 può per questo essere inteso quale pratica inclusiva e democratica. Da un punto di vista metodologico, esso deve essere caratterizzato da autenticità e apertura alla quotidianità: la competenza linguistica è, infatti, innanzitutto competenza comunicativa. Conoscere una lingua significa saperla usare.

L'insegnamento della L2 si presenta complesso e sfaccettato e richiede dunque che gli insegnanti siano adeguatamente formati, non solo per quanto riguarda l'offerta pubblica, ma anche del privato sociale. Ai corsi più formali si affiancano poi le molte esperienze condotte da volontari: questo aspetto appare estremamente significativo, in quanto dice della capacità della società di farsi accogliente, restituendo dignità alla persona migrante.

L'elaborato si conclude con un capitolo dedicato all'analisi e al confronto tra tre casi bresciani, nei quali sono attivi corsi di italiano L2 che presentano caratteristiche specifiche: il primo esempio è quello di un CPIA; il secondo caso è quello di un ente del Terzo Settore che accoglie richiedenti asilo; la terza realtà è quella di un corso per donne straniere, tenuto da volontarie.

In chiusura, sono state identificate alcune traiettorie per il futuro, a partire dal confronto tra la letteratura in materia e le esperienze concrete prese in esame: la proposta avanzata riguarda in particolare il ruolo dei volontari e della comunità, ritenuto strategico e significativo nell'ottica di una società accogliente e inclusiva.

Simboli religiosi e rapporti di lavoro privati. L'orientamento della corte di giustizia dell'unione europea alla luce delle sentenze *Achbita e Bougnaoui*

Tesi di laurea di LAURA DE PASQUAL

Relatore prof. ANDREA SANTINI

Facoltà di Scienze politiche e sociali

Corso di laurea in Politiche europee e internazionali

Il 14 marzo 2017, nell'ambito delle cause parallele *Achbita e Bougnaoui*, la Corte di Giustizia dell'Unione Europea ha avuto la prima possibilità di esprimersi riguardo alla controversa questione dell'utilizzo del velo islamico durante lo svolgimento dell'attività lavorativa. La questione di come ci si debba comportare qualora la libertà di religione di un dipendente entri in esplicito contrasto con l'interesse del datore di lavoro è tanto spinosa quanto attuale. Le società europee, infatti, accogliendo i migranti e il loro bagaglio religioso, culturale e linguistico, sono divenute di fatto società multiculturali, in cui la matrice cristiana che sempre le caratterizza deve necessariamente confrontarsi con uno scenario di pluralismo delle confessioni religiose, dove milioni di persone con diverse credenze cercano di coesistere.

Gli Stati europei si ritrovano dunque spesso a dover scegliere fra il rispetto delle differenze culturali e la preoccupazione che le tradizioni locali siano minate e, in

questa prospettiva, il diritto è chiamato a intervenire per individuare le situazioni di conflitto e la linea di confine di una reciproca compatibilità tra multiculturalità e diritti di libertà. Il rilievo delle controversie *Achbita* e *Bouagnaoui* trascende dunque la materia per i suoi inevitabili riflessi sull'ambito dell'integrazione nell'Unione dei soggetti provenienti da Stati Terzi e, ancor prima, sul delicato equilibrio tra il rispetto dei valori di una società europea aperta e pluralistica, che si fonda sui diritti fondamentali, e la salvaguardia dei diritti e delle libertà altrui, ivi compresi il rispetto dei principi di neutralità e la libertà d'impresa. In particolare, i due casi oggetti del lavoro hanno imposto un bilanciamento tra due diritti contrapposti: da una parte la libertà religiosa del lavoratore, di cui all'art. 9 della Convenzione Europea dei Diritti dell'Uomo e all'art. 10 della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione Europea, dall'altra la libertà d'impresa del datore di lavoro, sancita dall'art. 16 Carta.

Trends Changing Professional Service Firms. The Connection with the Blockchain and the Impact on the Business; some Empirical Evidences

Tesi di laurea di ELEONORA FREDELLA
Relatore prof. GIACOMO MANARA
Facoltà di Economia
Corso di laurea in Management

L'obiettivo del mio elaborato finale, redatto per il conseguimento della laurea magistrale in Management, è quello di esplorare le innovative opportunità offerte dalla tecnologia blockchain nel mondo delle società di consulenza.

La blockchain è generalmente definita come un libro mastro digitale condiviso, affidabile e distribuito che facilita il processo di registrazione delle transazioni ed il tracciamento degli asset lungo una rete di attori (chiamati nodi). La tecnologia funziona come un insieme di blocchi immutabili in cui una o più transazioni vengono registrate e incatenate crittograficamente una dopo l'altra eliminando la necessità di un intermediario o di terze parti che ne garantiscano la veridicità e l'integrità. Tale compito viene infatti eseguito direttamente dai partecipanti stessi della blockchain. Ogni transazione viene salvata nella blockchain impedendone la modifica o la cancellazione, ma consentendo ai diversi nodi di accedere alle informazioni necessarie in qualsiasi momento,

garantendo quindi efficienza, risparmio sui costi e trasparenza.

Ciò premesso, le principali domande che la ricerca si propone di affrontare sono legate, non solo al possibile impatto della tecnologia blockchain nei modelli di business dei clienti delle società di consulenza, ma anche all'influenza che questo nuovo trend potrebbe avere sulla struttura delle società di consulenza stesse, con particolare attenzione ad uno dei processi interni più importanti: la selezione dei talenti.

Il tema della blockchain è stato scelto poiché l'attuale ambiente economico considera l'innovazione tecnologica come fattore critico di successo, non solo per le decisioni relative agli investimenti di capitale, ma anche per il futuro impatto che quest'ultime avranno nei processi aziendali.

La metodologia di ricerca seguita, parte da un background teorico di carattere generale che descrive il vasto settore dei servizi con il fine di meglio contestualizzare la sua rilevanza ed il suo sviluppo nel tempo. Nel settore dei servizi viene quindi dedicata grande attenzione alle società di servizi professionali e, in particolare, al sotto-segmento del settore della consulenza. Le società di consulenza, infatti, tendono ad essere sempre le prime in grado di adottare le più recenti innovazioni del mercato, aiutando i loro clienti nell'adattamento dei processi una volta che queste innovazioni diventano *mainstream*.

L'elaborato ha quindi analizzato diversi fattori che stanno influenzando e rimodellando l'arena competitiva all'interno della quale operano le società di consulenza. Tra i trend che quest'ultime devono monitorare attentamente, per capire come l'ambiente sottostante sta cambiando, la tecnologia

blockchain emerge come la più attrattiva per il suo eccezionale potenziale.

Sulla base dell'iniziale analisi teorica del settore della consulenza, nonché per le caratteristiche distintive della blockchain, il lavoro prosegue con uno studio sul possibile impatto della tecnologia blockchain sia sui clienti delle società di consulenza (impatto esterno) sui modelli delle stesse società di consulenza (impatto interno), rispondendo così alle domande inizialmente presentate nell'elaborato.

Impatto Esterno

Per quanto riguarda lo studio sull'impatto esterno, vengono considerate delle potenziali applicazioni della tecnologia in alcune aree del settore in cui operano i principali clienti delle società di consulenza. In particolare, sono state esaminate cinque principali aree di interesse: banking e finance (servizi finanziari), assicurazioni (servizi finanziari), voto e gestione dell'identità digitale (settore pubblico), donazione e raccolta fondi (terzo settore / filantropia), tracciabilità del food and beverage (retail e beni di consumo).

Secondo i risultati della ricerca, i settori in cui possiamo vedere da subito il più grande potenziale a lungo termine ed i maggiori investimenti dettati da "entusiasmo" sono probabilmente quelli in ambito retail, assicurativo e finanziario, dove assistiamo ad un cambiamento già in atto.

In ognuno di questi settori, infatti, esiste una corrispondenza quasi perfetta con le caratteristiche tipiche di uno scenario blockchain, in particolare: rappresentazione e digitalizzazione di un'attività (ovvero una relazione contrattuale), pluralità degli attori coinvolti tra i quali viene generata fiducia grazie

all'applicazione della blockchain stessa e all'utilizzo di Smart Contract, immutabilità e necessità di sicurezza.

Impatto Interno

Di contro, l'analisi dell'impatto "interno" generato dalla tecnologia blockchain sulla struttura organizzativa e sul tradizionale modello strategico di business di una società di consulenza, è stata studiata con il supporto di alcune interviste condotte con specialisti blockchain di sei principali società di consulenza. Le domande poste hanno rivelato che un possibile impatto tecnologico interno può essere correlato a cinque diverse sfere.

1. Processi aziendali: in futuro, potranno essere governati dal paradigma tecnologico degli Smart Contracts o dall'uso di cripto valute proprietarie in grado di ridurre i costi, semplificare le procedure e regolare i rapporti tra le diverse divisioni interne ad una società di consulenza.
2. Corporate frameworks: con l'avvento della blockchain potrebbe verificarsi un cambiamento strutturale circa le pratiche di recruiting, i programmi di formazione, le competenze che i talenti dovranno possedere o persino un ri-adattamento di alcune capacità professionali per poter lavorare a progettualità blockchain.
3. Definizione del budget progettuale: nonostante la blockchain sia in una fase ancora embrionale, le società di consulenza dovranno iniziare adesso ad intensificare gli investimenti per essere pronte ad agire sul mercato in un orizzonte temporale di medio termine.

4. Analisi di KPI specifici e valutazione del ROI: le soluzioni validate con blockchain potrebbero dare profitti e rendimenti immediati grazie alla loro scalabilità.
5. Struttura organizzativa: può essere riadattata tramite l'utilizzo di alcune unità di business permanenti o di team cross-division incaricati di implementare il cambiamento organizzativo.

L'analisi effettuata nel di rispondere alle domande precedentemente presentate ha consentito di raccogliere un insieme di dati utili per la creazione e lo sviluppo delle fondamenta di un progetto personale che ho chiamato *BlockEnroll*, una contrazione tra “*block*” di blockchain ed “*enroll*” di enrollment. Il progetto mira ad applicare la tecnologia blockchain ad uno dei processi interni più importanti della società di consulenza: il reclutamento di talenti. Poiché la selezione del capitale umano rappresenta uno dei vantaggi competitivi più importanti per le società di consulenza, il *case study* aspira a ridisegnare e ottimizzare il processo di assunzione, rendendolo più competitivo, economico ed in grado di ridurre il divario tra reclutatori e candidati.

Una delle principali inefficienze del processo di recruiting che potrebbe essere superata grazie all'utilizzo della blockchain è legata alla mancanza da parte dei datori di lavoro di un meccanismo che verifichi i dati forniti dai candidati nei loro CV.

BlockEnroll è concepito come un libro mastro immutabile e reiterabile che sincronizza in tempo reale i dati accademici inseriti dagli studenti fornendo alti livelli di trasparenza, privacy e veridicità delle informazioni dal momento che può

controllare e verificare che i dati inseriti non siano errati. La soluzione vuole supportare uno dei compiti principali del recruiter: identificare che potenziali candidati soddisfino i criteri di istruzione richiesti, che siano adatti a ruoli specifici ed in linea con la cultura aziendale dominante.

BlockEnroll combina tre diversi nodi verso i quali vengono divulgate le informazioni. I nodi si riferiscono a tre diversi “gruppi” di soggetti:

- Il nodo “Università”: un portale universitario che interagisce direttamente con gli studenti che possono caricare i loro dati personali e professionali sulla piattaforma.
- Il nodo “Società di consulenza”: una piattaforma peer-to-peer utilizzata dai recruiter delle società di consulenza, sia a livello locale che globale, in grado di raccogliere dati / informazioni già verificati e certificati.
- Il nodo “Certificatore”: composto da società o entità accademiche il cui compito è quello di convalidare le informazioni fornite dai candidati.

L'intero processo sul quale si basa il progetto *BlockEnroll* ha inizio quando un individuo inserisce nella blockchain un profilo completo e dettagliato contenente il suo CV, dettagliando sia la parte relativa all'istruzione (una laurea in una specifica università, voti, lingue e/o certificazioni) sia la sua storia professionale (precedenti lavori, posizioni ricoperte, organizzazioni). Ogni volta che un reclutatore all'interno di una società di consulenza pubblica una nuova offerta di lavoro, *BlockEnroll* può notificare tutti i nodi coinvolti nel processo in modo che tutti gli utenti interessati possano candidarsi per quella specifica posizione. Quando gli

utenti rispondono alla *job position* pubblicata dalla società, i datori di lavoro stessi possono essere certi che le informazioni precedentemente inserite dal candidato siano certificate dal nodo certificatore (università o società di verifica), mediante firme digitali e, conseguentemente, corrette e veritiere.

Di seguito viene presentato un possibile *business plan* che dettaglia i passaggi necessari per consentire l'implementazione della piattaforma. Tale piano è articolato in tre fasi di sviluppo (beta testing, sviluppo downstream e upstream) che si ricollegano a quattro stadi differenti della piattaforma.

- *Beta testing*: il cui scopo è quello di testare una struttura sperimentale della piattaforma per verificarne la fattibilità, l'efficacia e l'utilità di applicazione. L'infrastruttura di partenza sarà composta da 3 nodi: una società di consulenza (come IBM), un'università (come l'università Cattolica) ed un ente di certificazione generico in grado di convalidare le informazioni fornite dagli utenti.
- *Downstream development*: una volta concluso il beta test, lo scopo di questa fase è quello di estendere la configurazione ad un insieme più vasto e significativo di dati e parti interessate come, ad esempio, un maggior numero di università o più entità di verifica. A differenza della versione beta test, in questa configurazione la “portata” della rete diventa più ampia creando un vantaggio non solo per le società di consulenza che saranno in grado di rivolgersi ad un pool di studenti più numeroso ma anche alle università stesse che daranno maggiori opportunità di trovare lavoro ai propri studenti. In aggiunta, l'ingresso nel network di ulteriori organismi di verifica consente alla rete

- di beneficiare di una maggiore potenza di certificazione, velocità, precisione e capacità di elaborazione dei dati.
- Tuttavia, la principale implicazione di queste due architetture riguarda la necessità di limitare la visibilità delle informazioni delle organizzazioni tra loro concorrenti (come le università o gli organismi di certificazione) che devono necessariamente rimanere coerenti con i loro requisiti aziendali. Un'infrastruttura basata su blockchain offre la possibilità di separare i dati grazie alla creazione di silos di informazioni o, in termini tecnici, di "canali" che limitano sostanzialmente la diffusione e la visualizzazione trasversale delle informazioni. Questa funzionalità della blockchain è considerata uno dei principali punti di forza della tecnologia poiché è esattamente ciò che la rende adatta per le applicazioni aziendali.
 - *Upstream development*: la capacità aggiuntiva inserita sia dal lato dell'utente (università) sia dal lato della certificazione (entità di verifica) può ora essere sfruttata non solo da un'unica società di consulenza, ma da un numero maggiore di nodi che vogliono partecipare alla rete e beneficiare del servizio. In questo modo, una volta che IBM (ipotizzata come la prima società di consulenza che ha aderito al network) ha dimostrato con successo le funzionalità e i vantaggi di *BlockEnroll*, può considerare di estendere l'ecosistema a più società di consulenza, anche concorrenti. In questo modo IBM sarebbe anche in grado non solo di sfruttare sinergie significative ma anche di ottenere dei vantaggi economici dal coinvolgimento di altre società di consulenza nel sistema (ad esempio definendo una quota di iscrizione per ogni nuovo nodo

partecipante, stabilendo una tariffa ricorrente o definendo una commissione in base al numero di talenti assunti attraverso la partecipazione al sistema). Tuttavia, l'inclusione di ulteriori nodi (compresi i concorrenti) deve basarsi su un'analisi prudente: l'espansione deve avere un rationale economico, riducendo al minimo la cannibalizzazione e la perdita di competitività. IBM deve assicurarsi che il ritorno economico dell'apertura del network ad altre società, compensi la perdita del privilegio di assumere i talenti di cui ha certificato le informazioni. Sulla base di questa configurazione, i diversi attori coinvolti potrebbero quindi avere l'opportunità di ottenere vantaggi reciproci.

Partendo dalle dinamiche dell'ultimo punto analizzato, *BlockEnroll* potrebbe, inoltre, esprimere il suo miglior potenziale anche come entità completamente autonoma nel caso in cui fosse finanziata come una *newco* indipendente, offrendo i suoi servizi a tutte le società di consulenza come loro clienti, anziché essere di proprietà di uno di essi.

Per concludere, la tecnologia blockchain avrà sicuramente un impatto più o meno dirompente su diverse attività delle società di consulenza. Il progetto proposto dimostra che un'applicazione concreta a uno dei processi chiave di tali organizzazioni non solo è realizzabile, ma è anche in grado di aumentarne l'efficienza e la trasparenza, ridurre i costi e, in alcuni casi produrre profitto, garantendo al contempo una migliore corrispondenza tra aziende e professionisti.

Sviluppo di una bevanda fermentata a base di *Moringa oleifera*

Tesi di laurea di SILVIA GRUPPI

Relatore prof.ssa MILENA LAMBRI

Facoltà di Scienze agrarie, alimentari e ambientali

Corso di Laurea magistrale in Scienze e Tecnologie Alimentari

Il principale obiettivo della presente attività di tesi è stata la realizzazione di una bevanda fermentata esclusivamente a base di *Moringa oleifera*: in letteratura infatti è possibile trovare diversi studi riguardanti lo sviluppo di nuovi prodotti o bevanda con *Moringa oleifera* ma nessuno di questi la utilizza in purezza bensì come ingrediente per apportare maggiore valore nutritivo ad un prodotto già sviluppato.

Per raggiungere l'obiettivo è stato necessario, in primo luogo, caratterizzare la farina ovvero il substrato di fermentazione: questa è stata fornita da NAFASCO, start-up burundese, nata per sconfiggere l'alto tasso di malnutrizione e per coinvolgere in modo attivo la popolazione locale

Nella farina è stata rilevata un'elevata % p/p di proteine, circa 30%, significative concentrazioni di K e Ca e un buon contenuto fenolico. Dalla letteratura è inoltre noto che *Moringa oleifera* abbia elevati livelli di vitamine, come vitamina A, vitamine E e vitamina C. Oltre alla farina, l'unico ingrediente utilizzato è stato il saccarosio.

Una volta caratterizzata la farina è stata disposta la fermentazione utilizzando come microrganismi *S. cerevisiae* e *Acetobacter aceti*. Si è scelto di mettere a confronto fermentazioni diverse tra loro per temperatura, inoculo e regime: sono state condotte due prove a 25°C in regime dinamico, utilizzando in una il consorzio *S. cerevisiae* + *A. aceti* e nell'altra il solo lievito, e una prova a 15 °C in regime statico utilizzando solo *S. cerevisiae*.

La fermentazione è stata controllata tramite il monitoraggio di alcuni parametri e al termine del processo fermentativo sono state fatte ulteriori analisi per tracciare un profilo più dettagliato per ogni bevanda.

Dall'analisi sensoriale, le due bevande fermentate a 25 °C sono simili tra loro e al palato si avvertono sentori che ricordano la frutta tropicale mentre la bevanda a 15°C risulta essere leggermente più acida.

In tutte e tre le prove la % v/v di etanolo è attorno al 5% v/v di conseguenza la bevanda deve essere considerata alcolica. Non è possibile quindi considerarla una soluzione per superare la malnutrizione infantile nei Paesi in via di sviluppo, dove generalmente la *Moringa* è coltivata, ma potrebbe comunque essere, per il resto della popolazione, una delle vie di consumo della *Moringa oleifera*.

L'etanolo, così come il pH, possono essere considerate leve che favoriscono la conservazione della bevanda limitando la crescita microbica.

Particolare attenzione è stata rivolta al contenuto fenolico: sono emersi elevati valori di polifenoli valutati tramite Folin-Ciocalteu e misurati come assorbanza a 280 nm. Per l'attività

antiossidante invece è possibile affermare che sia necessarie ulteriori prove.

Sulla base dei risultati ottenuti si può quindi dire che tutte e tre le fermentazioni hanno portato a bevande con profili chimici e sensoriali molto positivi poiché dove un componente risulta essere presente in concentrazione minore rispetto ad un'altra prova, c'è un altro parametro che compensa la carenza.

La fermentazione perciò potrebbe essere uno dei processi tecnologici che consente di consumare *Moringa* in forma alternativa, quella di bevanda fermentata. L'importanza della *Moringa* infatti è data, non tanto dal suo valore commerciale, quanto dalla sua presenza in Paesi in via di sviluppo dove si registrano alti tassi di malnutrizione e carenze nutrizionali: date il suo elevato potere nutrizionale e proprietà benefiche di cui è dotato, il suo consumo si rileva essere una delle soluzioni per alleviare i problemi delle popolazioni più colpite.

Incremental Elasticity with Applications

Tesi di laurea di SILVIA PAPARINI

Relatore prof. ALFREDO MARZOCCHI

Facoltà di Scienze matematiche, fisiche e naturali

Corso di laurea in Matematica

After a general overview of the Incremental Elasticity, consisting in a linear approximation of supplementary small deformations applied to a pre-stressed material, some properties are applied to the propagation of the principal bulk waves in a subspace considering Mooney-Rivlin, Varga and Fung materials, to the instability for bonded half-spaces made of different materials and subjected to the same pre-deformation with perfect bonding, to the instability of the slabs made of these materials, and subsequently to a combination of the last general cases, the coated half space, first in a general case, then in the case of Mooney-Rivlin materials and Fung materials.

Dopo una panoramica generale dell'Elasticità Incrementale, consistente in un' approssimazione lineare di piccole deformazioni supplementari applicate ad un materiale precompresso, vengono applicate alcune proprietà alla propagazione delle onde principali di volume in un sottospazio considerando materiali di Mooney-Rivlin, di Varga e di Fung, all'instabilità per semispazi incollati

realizzati con due materiali differenti e sottoposti alla stessa pre-deformazione con incollaggio perfetto, all'instabilità di lastre costituite di questi materiali, e successivamente ad una combinazione di questi ultimi casi generali, il semispazio rivestito, prima in un caso generale, poi nel caso di materiali di Mooney-Rivlin e di Fung.

Formalismo e antiformalismo nel sistema delle nullità

Tesi di laurea di MICHELE PISATI
Relatore prof. GIANLUCA VARRASO
Facoltà di Giurisprudenza
Corso di laurea in Giurisprudenza

La tesi esamina le più attuali e significative questioni emerse nel sistema delle nullità degli atti del procedimento penale, prestando particolare attenzione alla dialettica tra norma e prassi, che trova qui una delle principali manifestazioni problematiche.

Da un lato, infatti, l'art. 177 c.p.p. enuncia, in modo inequivoco, il principio di *tassatività*, per cui l'inosservanza delle disposizioni stabilite per gli atti del procedimento è causa di nullità soltanto nei casi previsti dalla legge. Il che significa, in altri termini, che al giudice penale è fatto divieto di dichiarare la nullità dell'atto in assenza di una previsione legale e, al contempo, obbligo di dichiararla nel caso opposto.

Dall'altro lato, si assiste, soprattutto nella giurisprudenza, a contropunte volte a valorizzare il *pregiudizio effettivo*. In questa prospettiva, per dichiarare la nullità derivante dalla violazione di una norma processuale sarebbe necessario accertare la concreta offensività del vizio per il valore o il diritto tutelato dalla norma stessa. Da qui, l'irrilevanza processuale del vizio *innocuo*, con l'obiettivo di evitare

"inutili" ritardi procedurali determinati dalla necessità di rinnovare l'atto invalido.

Adottando queste linee d'indagine, la Tesi prende le mosse da una riflessione sull'origine storica e sul fondamento dogmatico del principio di tassatività delle nullità processuali, il quale è declinazione del più generale principio di legalità, a sua volta componente indispensabile del giusto processo costituzionale *ex art. 111 Cost.* (Capitolo I). A tal proposito, non sono trascurati i profili inerenti la legalità "europea", come emergente dalle decisioni della Corte europea dei diritti dell'uomo e della Corte di Giustizia dell'Unione europea (Capitolo II). Vengono quindi approfondite le principali criticità dell'approccio "antiformalistico" alle nullità (Capitolo III). Per finire, si dà conto dell'approccio maggiormente flessibile, rispetto al tema delle invalidità degli atti, nei modelli processuali penali di Regno Unito e Stati Uniti d'America (Capitolo IV).

Return on Investment of Expatriation and Global Mobility Programs. Theoretical Frameworks and an Empirical Action Research

Tesi di laurea di GIULIA MARIA ROSSI

Relatore prof.ssa FRANCA CANTONI

Facoltà di Economia e Giurisprudenza

Corso di laurea magistrale in Gestione d'Azienda

Expatriation and global mobility programs are major activities for International Human Resources Management (IHRM) of multinational companies. Therefore being able to calculate a return on the significant investment made for expatriation programs could be an element of advantage, allowing to keep costs monitored respect to the effective gain, to plan mobility programs in a more efficient and effective way and to optimize the results. However, a commonly shared formula for calculating expatriate ROI does not exist yet.

Academic researchers elaborated definitions of expatriate ROI and one in particular is commonly shared and accepted, it's the one by McNulty and Tharenou (2004). In addition, some frameworks have been suggested by different scholars (some examples are Welch, Steen, Tahvanainen - 2009, McNulty and De Cieri - 2011, McNulty and De Cieri - 2013, Nowak and Linder - 2016) to help companies set the basis of eROI calculation, and few empirical research have been

published (McNulty and De Cieri - 2016, Doherty and Dickmann – 2012, Welch, Steen and Tahvanainen – 2009, McNulty, De Cieri and Hutchings – 2007). Findings of studies from 2004 to 2013 revealed that managers in global firms seemed to have difficulties in determining what constitutes an acceptable ROI from expatriates. Companies did not have formal systems in place, and ROI was depicted as a challenging and complex process that managers in global firms were not equipped to address.

This search for ROI metrics has obtained poor results and has demonstrated that what really matters is lasting organizational change beyond the metric (McNulty, Inkson 2013) (McNulty, De Cieri, Hutchings 2013). This is why I decided to address the topic of expatriate ROI with both an in-depth study of theoretical frameworks elaborated by the academic literature until now and an empirical investigation, as the title of this dissertation indicates.

Purpose

I focused my attention on recent theoretical frameworks that have been developed in order to help international companies to set the basis for the development of eROI metrics.

Inside this theoretical context and scenario, I followed the suggestion of McNulty and De Cieri (2011) and I articulated my research questions on 3 main points:

- 1) How is expatriate ROI defined?
- 2) How is it operationalised?
- 3) How is it measured?

Such research questions allowed me to create a link between answers to the investigation and three gradually increasing levels of awareness about corporate ROI that I expected to find in multinational corporations.

1. How is expatriate ROI defined? → eROI definition is a first level of eROI awareness
2. How is it operationalised? → eROI operationalisation is a second level of eROI awareness
3. How is it measured? → eROI measurement is the third and final level of awareness

Methodology

Given the paucity of empirical researches on eROI, I decided to conduct an empirical action research on a heterogeneous sample of multinational companies different for size and sector. I chose the action research approach to create a real collaboration and strong commitment with companies involved in the study. It was conducted as a qualitative and quantitative research, using two main tools: a standard semi-structured written survey and oral interviews (phone calls, Skype calls and face-to-face meetings) ranging in length from 20 to 45 minutes.

In case one or more of the answers to research questions were negative, as part of the action research methodology, I set some suggestions for managers, feedbacks grounded on theories arising from the academic world. In particular, the main indications I gave were the following:

- If the surveyed company does not have a formal and shared definition of eROI, I suggest McNulty and Tharenou (2004) as a starting definition: “*expatriate ROI is*

a calculation in which the financial and nonfinancial benefits to the MNC are compared to the financial and nonfinancial costs of the international assignment, as appropriate to the assignment's purpose".

- If the company does not operationalise eROI, I suggest the framework McNulty and De Cieri (2011) as an initial framework to conceive the eROI inside a broader strategy.
- If the corporation does not calculate eROI, I would suggest that one specific formula does not exist, but each firm can create its own measurements according to the purpose of the eROI and using the framework contained in McNulty and De Cieri (2013).

The data collection of my empirical research lasted 4 months, from March 2018 to June 2018. I contacted 36 companies and 15 of them accepted to actively collaborate to this study exchanging information with me using the 2 tools (written survey and oral interview).

Findings

Although findings support the idea that having expatriates is a necessity in international firms and measuring expatriate ROI is a desired goal for many mobility managers, differently from what expected, *none of the managers indicated they are using a formal eROI measure. No one of the companies has a formal definition of eROI in place nor officially operationalises and measures it.*

This negative result does not coincide with my original expectation; however, it gave me the chance to investigate deeper several aspects linked to the findings. First of all, I

investigated the reasons behind eROI absence in corporate practices.

The main reasons emerging from my interviews with professionals are the following:

1. eROI is too difficult to define and calculate (companies: 1; 2)
2. they do not know how to calculate eROI (companies 3;4)
3. they already use effective evaluation methods and measure different from eROI (companies 5; 6; 7; 8; 9; 12; 13; 14; 15)
4. they do not have frequent expatriations nor formalised global mobility programs policies and evaluations (companies 10;11).

Secondly, the second research question (How is eROI operationalised?) offered me a broad scenario to investigate. In effect, although all the companies answered that they do not operationalise eROI since they do not use nor define it, the majority of managers highlighted how global mobility programs are well operationalised inside their companies. They are formally or informally structured and organised and implemented in terms of specific objectives the expatriate has to reach and tasks to perform. Those elements are then used as a basis for expatriates' evaluation when mobility programs end.

This element is extremely important because, as highlighted in chapter 1, all scholars and authors agree that one “best” measure to assess outcomes from every type of assignment does not exist, therefore eROI should include a mix of metrics that better suit the purposes of each type of activity. In addition both McNulty and De Cieri (2011) and (2013) highlight that “*measuring expatriate ROI may be less*

relevant overall than strategically managing ROI within a guiding framework". This means that when a clear reason for assessing expatriate ROI or for assessing global mobility programs is known, managers will then be able to determine what needs to be measured. The fact that quite all companies showed to have a formal structure of operations for expatriation programs, in my opinion is a first step in the path toward the development of eROI measures.

Although the direct answer to the 3rd question was that no one of the companies measured any form of Return on Investment over expatriation programs, the majority of managers stated they do not use this kind of measure because they already have in place formal or informal methods of mobility programs evaluation and they work quite efficiently.

My study shows that expatriate costs can be measured (Nowak and Linder 2016) and expatriation programs are well structured and organised in alignment with their purposes. The obstacle that still remains is identifying and then quantifying financial and non-financial benefits.

Another area I had the chance to investigate is that of the new trends and solutions adopted by companies in order to reduce expatriation expensiveness and complexity (more details in paragraph *Future Trends*).

Conclusion

Concerning managerial implications emerging from this research, this study suggests that firms can overcome the barriers to measuring expatriate ROI by targeting three key areas corresponding to the three research questions and three levels of awareness that guided this investigation.

First, firms must define what expatriate return on investment means for them, in terms of the reasons why they have mobility programs. Only then, can relevant data be captured to measure the costs and benefits and meaningful expatriate ROI procedures be developed. I suggest following the definition of eROI of McNulty and Tharenou (2004). It can be used as a measurement tool (a generic measure if you will) in which the firm considers the financial and nonfinancial costs and benefits expected from each assignment.

Secondly, keep in mind that one thing is to know why expatriates are used but another one is to articulate and document those reasons into the benefits the firm hopes to attain with mobility projects. This is why I believe that a clear operationalisation of expatriation programs is needed to be able to calculate or develop a ROI. In this sense, the framework created by McNulty and De Cieri (2011) can help to conceive the eROI inside a broader strategy.

Thirdly, in this research, I found evidence that many global firms are linking the purpose of their assignments to formally articulated outcomes and then measuring those outcomes accordingly. Of critical importance here is the shift from using only one measure to assess outcomes from all types of assignments, to a measure that better suits the purpose of the assignment and then customizes the measure accordingly, maybe tailoring the measure with the help of a coherent and comprehensive framework, such as that of McNulty and De Cieri (2013).

Numeric Results

In general, companies do not use expatriate ROI for different reasons. The main reasons emerging from the interviews are the following:

1. eROI is too difficult to define and calculate (companies: 1; 2)
2. they do not know how to calculate eROI (companies 3;4)
3. they already use effective evaluation methods and measures different from eROI (companies 5; 6; 7; 8; 9; 12; 13; 14; 15)
4. they do not have frequent expatriations nor formalised global mobility programs policies and evaluations (companies 10;11).

Expatriation programs operationalisation and evaluation

Quite all the companies (86,7% = 13 companies out of 15) despite not using ROI, have in place a form of global mobility evaluation. Only 2 companies (13,3%) do not use appraisal systems because they only have informal occasional expatriations managed on a case-by-case basis.

In 80% of cases, the evaluation system is formally set and defined for all the expatriation programs, only one company relies on informal methods such as occasional phone calls and messages.

53,3% of the sample use both qualitative and quantitative indicators to evaluate expatriates' performance, while 20% (3 companies) use only quantitative measures and 13,3% (2 companies) use only qualitative measures.

In all the MNCs that use formal evaluation methods, the HQ elaborates centrally the standard and then the concrete

evaluation of individual expatriates is performed by the host entity.

53,3% of the sample (8 companies) use a specific evaluation method, specifically created for global mobility programs appraisal. On the other hand, 33,3% (5 companies) adopt the same evaluation method for both local and expatriate managers and employees.

These results compose a heterogeneous scenario, showing that some companies are still far from being ready to adopt and apply an expatriate ROI measure. On the other hand, some others already have in place sound and efficient management structure and processes for the expatriates' evaluation and their measurements are already very close to eROI calculation.

Suggestions

Differently from what expected, the great part of companies interviewed are not even close to those levels of awareness about eROI.

Therefore, here companies can find some suggestions from my study.

- Define eROI according to McNulty and Tharenou (2004)
a calculation in which the financial and nonfinancial benefits to the MNC are compared to the financial and nonfinancial costs of the international assignment, as appropriate to the assignment's purpose.
- Operationalise eROI translating it into clear purposes, policies and practices, following the framework of McNulty and De Cieri (2011)

- Although one specific formula for eROI calculation does not exist yet, each firm can create its own measurements according to the purpose of the eROI and following the framework contained in McNulty and De Cieri (2013).

Future trends

During oral interviews, one of the topic that was always raised was the expensiveness of global mobility programs. Since eROI is not adopted, I asked managers which solutions they implemented to solve the problem of excessive expensiveness. Professionals highlighted some new trends spreading around the world:

- Localisation (ex. companies 2; 6; 9). Useful to avoid global mobility excessive costs and complicated procedures. The weakness of this tool is that in the long term it could cause tax evasion problems and issues related to double taxation.
- Expatriation as tool of personal development (ex. companies 6; 7; 14; 15). Many companies do not worry about a quantitative calculation of eROI, because they use mobility programs as tool of personal development. There is a double return: the employee gains an international career progression and personal development; the company creates a class of managers with international experience, skills and knowledge.
- Focus on retention of expatriates rather than on return on investment (ex. company 15). the focus of the company is no more on the return on the investment made, but on the retention of the valuable resource developed.
- Focus on welfare for expatriates and their families (ex. companies 7; 8; 15). This trend is based on the belief that

the expatriate's family welfare will increase expatriate's productivity and consequently, the return on mobility programs.

- Reduce number of expatriations and budget for each program (ex. Companies 13; 14). Some companies substitute expatriation programs with virtual teams; some others just limit the budget for expatriation and number of expatriates each year to reduce mobility costs.
- Quantitative measures instead of qualitative ones (ex. company 5). It could be a good solution but just for those companies that have not implemented it yet. It is not exactly a new trend.
- Comparative questions (ex. company 1). Very basic tool used to determine the need and convenience to use expatriates instead of locals and avoid excessive costs of mobility. A simple quantitative calculation only based on costs.
- Substitute traditional I.A. with job rotations and other forms of mobility programs. (ex. Company 6). Not exactly a new trend, this solution involves the consequent need to create new standards and regulations for new programs that, nevertheless, remain quite expensive. Cutting costs with this solution remains quite hard.
- Continuous update of expatriation policies to keep aligned with market best practices (ex. Companies 6; 7; 8).

L'immuno-priming nel carcinoma renale in fase avanzata. Studio dell'influenza degli inibitori delle tirosin-chinasi sull'efficacia dell'immunoterapia

Tesi di laurea di LETIZIA SABATINI
Relatore prof.ssa CASSANO ALESSANDRA
Facoltà di Medicina e chirurgia
Corso di laurea in Medicina e chirurgia

Introduzione

Tra le terapie immunologiche, il nivolumab, un anticorpo monoclonale umano diretto contro PD-1, è approvato per il trattamento di seconda e terza linea del carcinoma a cellule renali metastatico, dopo terapia con farmaci antiangiogenici (TKIs).

Obiettivi

L'obiettivo primario della ricerca è valutare il ruolo degli inibitori delle tirosin-chinasi impiegati in prima linea, pazopanib e sunitinib, come possibili modulatori di efficacia del nivolumab. In particolare, lo studio si muove a partire dai risultati sperimentali ottenuti da Zizzari et al. [*TK Inhibitor Pazopanib Primes DCs by Downregulation of the b-Catenin Pathway*] che hanno dimostrato la capacità di pazopanib di promuovere *in vitro* la maturazione delle cellule dendritiche.

Il secondo obiettivo è investigare l'esistenza di una relazione tra la comparsa di diarrea, effetto collaterale della terapia con TKIs, e l'efficacia del nivolumab, considerando dati preliminari che dimostrano l'esistenza di un'alterazione del microbiota nei pazienti che sperimentano tale tossicità da farmaco e alla luce delle crescenti evidenze scientifiche circa il ruolo svolto dal microbiota intestinale nel modulare e influenzare le terapie che agiscono sul sistema immunitario.

Disegno dello studio

È stata condotta un'analisi retrospettiva su una popolazione di 20 pazienti seguiti presso la U.O.C di Oncologia Medica della Fondazione Policlinico Universitario "A. Gemelli" – IRCCS nell'arco temporale da Gennaio 2016 a Giugno 2018. 12 (60%) pazienti avevano ricevuto come prima linea di trattamento pazopanib e 8 (40%) pazienti sunitinib; tutta la popolazione in studio ha ricevuto nivolumab in seconda linea.

Risultati

Dal nostro studio non è emersa una superiorità clinica del trattamento con nivolumab in seconda linea nei pazienti che avevano ricevuto pazopanib in prima linea *versus* sunitinib, né in termini di sopravvivenza libera da malattia, né in termini di ORR. La presenza di diarrea, invece, come effetto collaterale dei farmaci di prima linea è risultata inversamente correlata a parametri di efficacia della terapia con nivolumab in seconda linea, sia in termini di PFS (HR 0.16, 95% IC 0,04-0,65, $p=0,05$) che di ORR (9,1% vs 66,6%, $p=0,03$).

Conclusioni

Dalla nostra analisi, limitata dal ristretto numero della casistica, l'effetto di *immuno-priming* del pazopanib, dimostrato a livello pre-clinico, non ha ottenuto uno specifico correlato clinico. I risultati ottenuti sulla relazione tra diarrea ed efficacia dell'immunoterapia invece sono risultati compatibili con l'assunto che la disbiosi presente in tale contesto si associ ad una ridotta efficacia dell'immunoterapia. La comparsa o meno di diarrea durante la prima linea potrebbe inoltre rappresentare un parametro surrogato di immuno-priming realizzato dagli inibitori delle tirosin-chinasi, dato il rapporto di reciproco controllo e regolazione esistente tra il microbiota e il sistema immunitario sia mucosale che sistemico.

La valutazione di equivalenza della direttiva 2009/138/ce (Solvency II).

Un percorso verso l'armonizzazione normativa del mercato assicurativo globale

Tesi di laurea di VIOLA SCARSELLI

Relatore prof. PIERPAOLO MARANO

Facoltà di Scienze bancarie, finanziarie e assicurative

Corso di laurea in Scienze statistiche, attuariali ed economiche

«*The Solvency II Directive recognises the fact that the insurance industry is a global industry*». Questo è quanto afferma la *European Insurance and Occupational Pensions Authority* (EIOPA) sul proprio sito internet ufficiale. Si potrebbe fare una lunga lista di gruppi assicurativi che operano in tutto il mondo. Inoltre, sono gli stessi assicurati a ricercare controparti anche al di fuori dei confini nazionali, che possano venire incontro alle loro esigenze di copertura indipendentemente da dove sia collocato il rischio nel mondo. Pertanto, se da un lato le compagnie conseguono un maggiore livello di diversificazione dei rischi (questo a sua volta comporta anche una maggiore capacità assuntiva sia su basi aggregate che per singola tipologia di rischio) e la capacità di instaurare economie di scala che permettano l'applicazione di tariffe inferiori e dunque maggiori raccolte premi, dall'altro rilevano anche i vantaggi derivanti ai potenziali sottoscrittori. Primo fra tutti, lo stimolo della concorrenza a livello sia locale

che internazionale, che vede come diretta conseguenza il ridursi delle tariffe e il miglioramento della qualità delle coperture (*product innovation*). È proprio in virtù della protezione del consumatore che si giustifica l'immensa quantità di tempo e risorse che si stanno investendo nell'ambizioso tentativo di disegnare un sistema normativo unico a cui sottoporre le assicurazioni private. Ciò motiva perché siano gli stessi regolamentatori nazionali ad avere interesse alla creazione di un mercato assicurativo globale. Questo, però, pone immediatamente due questioni da risolvere. Bisogna innanzitutto chiedersi se le norme in vigore nelle varie giurisdizioni garantiscano un livello di tutela del contraente e dell'assicurato che possa considerarsi paragonabile, o meglio ancora equivalente, da uno Stato all'altro. La risposta a questa domanda impone ai *policy-makers* il raggiungimento di principi internazionali comunemente applicati in modo tale da poter essere sicuri che i maggiori gruppi assicurativi e riassicurativi siano soggetti ad un'attività di vigilanza coerente (o per utilizzare un termine proprio di *Solvency II*, "consistent") tra i vari Paesi. L'obiettivo è quello di creare un quadro di *prudential supervision standards* (norme di vigilanza prudenziale) quanto più diffuso possibile, così che l'Autorità di una nazione possa fidarsi dei giudizi e delle azioni di un'altra, in quanto comparabili con ciò che essa stessa avrebbe richiesto. Solo così è possibile innescare un processo di cooperazione che consenta lo sviluppo di una supervisione coordinata delle attività che una compagnia svolge nei vari Stati. Si arriva allora alla seconda questione da risolvere: un sistema di questo tipo, per essere efficiente, necessita che vengano

evitate sovrapposizioni o contraddizioni normative. Serve un quadro omogeneo, uniforme, senza gap legislativi né ridondanze, che comporterebbero inutili costi aggiuntivi per le compagnie, a danno delle tariffe applicate.

Sembrirebbe così prospettarsi un lavoro immenso. In realtà, citando L. Bradley¹, «i mercati assicurativi globali sono già integrati. La domanda è se sia possibile strutturare il quadro normativo in modo da regolamentare in maniera efficiente ed effettiva i gruppi assicurativi attivi a livello internazionale». Non è infatti una novità degli ultimi anni questa tematica, ma si tratta di un percorso già da tempo portato avanti dall'*International Association of Insurance Supervisors* (IAIS), un'organizzazione di Autorità di Vigilanza provenienti da oltre 200 giurisdizioni. Da quando è stata creata nel 1994, essa si è posta come obiettivo la promozione di una supervisione “*globally consistent*” dell'industria assicurativa al fine di garantire la protezione degli assicurati e mantenere la sicurezza e la stabilità dei mercati finanziari². In particolare, nel tentativo di sviluppare principi e indicazioni che rappresentino *best practices* per le Autorità di Vigilanza, l'IAIS ha pubblicato nel 2015 una lista di ventisei *insurance core principles* che spaziano dal *risk management* alla *corporate governance*, dalla *public disclosure* agli investimenti, mostrando come vi siano degli elementi fondamentali di regolamentazione che possano essere applicati uniformemente in più giurisdizioni. L'IAIS ha inoltre adottato

¹ Bradley M., Jaswal R., Zhao J. [2015], *Risk-based capital and governance in Asia-Pacific: emerging regulations*, pubblicato sul sito ufficiale di EY (www.ey.com), 13 maggio 2015.

² Tale obiettivo è quanto riportato sul suo sito ufficiale (www.iaisweb.org).

nel 2007 anche il cosiddetto *Discussion Paper on the Mutual Recognition of Reinsurance Supervision* per facilitare l'offerta di riassicurazione internazionale tramite la creazione di un *framework* che consenta a ciascun *Supervisor* di riconoscere la qualità dell'attività di vigilanza svolta da un'altra Autorità.

È nel quadro fin qui delineato che dall'1 gennaio 2016 si inserisce la Direttiva 2009/138/CE (*Solvency II*), poi modificata e integrata dalla Direttiva 2014/51/UE (*Omnibus II*). Come esplicitato al suo interno, il fine è quello di «facilitare l'accesso e l'esercizio delle attività di assicurazione e di riassicurazione» e per fare questo «è necessario eliminare le differenze più rilevanti tra le legislazioni degli Stati membri per quanto riguarda il regime al quale le imprese di assicurazione e di riassicurazione sono sottoposte. [...]

Nell'interesse del funzionamento corretto del mercato interno è anche opportuno stabilire regole coordinate in materia di vigilanza dei gruppi assicurativi». Due sono le principali finalità. La prima, contenuta all'art. 27, è la tutela dei contraenti e dei beneficiari. La seconda è l'introduzione del principio dell'*home country control*, grazie al quale l'Autorità dello Stato membro di origine (*home country*) vigila sull'operato e sulla solidità finanziaria delle proprie compagnie nazionali indipendentemente dai Paesi UE (*host country*) in cui esse operano. Da ciò discende la possibilità per le imprese che vogliono operare in un altro *member state*, di chiedere l'autorizzazione all'esercizio in regime di stabilimento o di libera prestazione di servizi direttamente all'Autorità del proprio Paese e non a quella dello Stato ospitante. Perché ciò fosse realizzabile, era necessaria la creazione di un mercato unico, dove i requisiti richiesti dai

Supervisors per poter operare fossero sempre gli stessi, così che risultasse indifferente da quale Autorità fosse stato ottenuto il via libera. Si trattava dunque di un elemento indispensabile per realizzare il cosiddetto “passaporto unico”: l’obiettivo era quello di consentire alle imprese di operare su tutto il mercato europeo al fine di incentivare la concorrenza (a vantaggio degli assicurati) e, per fare questo, occorreva introdurre e seguire regole comuni.

Solvency II cerca dunque di eliminare le differenze legislative che sussistevano tra una nazione e un’altra fin tanto che era in vigore *Solvency I*, così da creare una disciplina omogenea ed ugualmente applicata ed interpretata nell’intero territorio dell’Unione. Tale Direttiva, infatti, si rivolge alle imprese di assicurazione e riassicurazione aventi sede in Europa e agli stabilimenti aperti in UE da imprese di Stati terzi (cosiddetti *third countries*). Essa introduce, rispetto alla normativa precedente, un elemento innovativo: la solvibilità a livello di gruppo (in *Solvency I* essa era svolta esclusivamente a livello di *solo entity*). Infatti, la maggior parte delle imprese oggi è parte di un gruppo assicurativo e occorre dunque osservare non solo i rischi e la solvibilità del singolo ma anche quella di ogni compagnia ad esso legata, in quanto la crisi di una o più imprese potrebbe rovesciarsi anche sulle altre. Si deve allora tener conto dei rischi di tutte le controllate, ovunque esse operino, così da valutare correttamente l’esposizione al rischio del gruppo europeo. La Direttiva viene allora attuata anche al di fuori dell’UE: le imprese devono applicarne i principi all’attività extra-europea esattamente come se essa fosse svolta in uno Stato membro. Diviene allora particolarmente complesso valutare attività, passività e rischi

detenuti in molti Paesi del pianeta. Per facilitare questo compito, il legislatore europeo ha pensato ad un "aiuto" per le imprese: l'*equivalence assessment*. È la Direttiva stessa che attribuisce alla Commissione Europea la possibilità di dichiarare l'equivalenza dei sistemi normativi di altri Stati rispetto a *Solvency II*, ossia attestare che altre giurisdizioni (cosiddette "*equivalent jurisdiction*") risultino "equivalenti" a quanto previsto da quest'ultima per le imprese europee. Da un lato, questo rappresenta un immediato vantaggio per le compagnie del nostro continente che operano fuori dall'Europa in quanto, anziché applicare le norme di solvibilità del Paese ospitante e poi, ai fini della vigilanza di gruppo, anche quelle di *Solvency II* sui medesimi rischi, possono valutare questi ultimi solo secondo le norme del *third country* senza doverli poi tradurre sulla base della normativa europea. Dall'altro, sono gli stessi Stati extra-Unione ad aver interesse a vedersi riconosciuta l'equivalenza. Come dichiarato da EIOPA, «sistemi normativi equivalenti promuovono mercati assicurativi internazionali ed aperti, ma nel contempo in grado di garantire che gli assicurati vengano adeguatamente protetti a livello globale»³. Infatti, se un ordinamento è equivalente come requisiti qualitativi e quantitativi, il rischio proveniente dal possedere un'attività in quel Paese viene ponderato allo stesso modo come se fosse ubicato in UE. In caso contrario, operare in tale mercato nazionale, a parità di esposizione, sarebbe considerato più rischioso poiché non si conoscono le sue regole o esse sono

³ Si fa qui riferimento a quanto indicato sul sito ufficiale dell'Autorità europea (www.eiopa.europa.eu) in materia di relazioni internazionali.

viste come non paritetiche alle nostre. Se i requisiti mostrano una distanza tra ordinamenti tale da considerare troppo rischioso l'esercizio dell'attività in un dato Stato, ciò implica dovervi tenere impiegato un capitale maggiore e pertanto diverrebbe particolarmente costoso continuare ad operarvi. Accadrebbe così che, salvo non si tratti di un mercato particolarmente profittevole, le compagnie potrebbero decidere di smettere di svolgervi la propria attività, con la conseguenza che tale piazza assicurativa si restringerebbe e che si creerebbero degli oligopoli, i quali portano con sé un aumento dei premi da parte delle poche imprese rimaste e dunque un aggravio per gli assicurati di quello Stato.

L'equivalenza dei sistemi normativi internazionali è dunque un tema di enorme rilevanza nel mondo delle assicurazioni, oggetto di dibattito e consultazione da anni, ma che ha assunto ancor più centralità con l'introduzione della Direttiva 2009/138/CE. Risulta però doveroso fare un'ulteriore osservazione: equivalenza non è sinonimo di uguaglianza. Parlare di *equivalence assessment* non significa richiedere che un altro Stato adotti le stesse norme in materia di solvibilità, altrimenti non sarebbe mai concedibile. È EIOPA stessa a specificare questo semplice quanto fondamentale concetto: «la valutazione dell'equivalenza mira ad assicurare che il regime di regolamentazione e vigilanza del Paese terzo fornisca un livello simile di tutela degli assicurati/beneficiari a quello che sarebbe fornito sotto la Direttiva *Solvency II*»⁴. In

⁴ §1.4 dell'introduzione del documento *Advice for Level 2 Implementing Measures on Solvency II: Technical criteria for assessing third country equivalence in relation to art. 172, 227 and 260*, pubblicato da EIOPA nel marzo 2010.

lingua originale (inglese), il termine utilizzato è "*similar level*", che permette di comprendere come non sia richiesta la presenza, all'interno di altre giurisdizioni, di regole identiche a *Solvency II*, quanto invece che le norme di solvibilità in vigore conducano agli stessi risultati: l'obiettivo dichiarato è dunque quello di ricercare ordinamenti che siano simili, non identici. In altre parole, è assolutamente prevedibile e previsto che emergano delle differenze, ma esse non devono essere tali da inficiare i principi di fondo della vigilanza prudenziale: l'idea che ispira l'*equivalence assessment* è che fintanto che la tutela degli aventi diritto alle prestazioni assicurative sia garantita in egual misura che negli Stati membri, assume rilevanza secondaria il singolo dettaglio normativo.

All'interno della Tesi sono state analizzate innanzitutto le tre diverse aree di equivalenza esistenti:

1. Riassicurazione (*Reinsurance*) – Art. 172 della Direttiva 2009/138/CE;
2. Calcolo della solvibilità (*Solvency calculation*) – Art. 227 della Direttiva 2009/138/CE;
3. Vigilanza di gruppo (*Group supervision*) – Art. 260 della Direttiva 2009/138/CE.

Per ognuna di esse si è descritta la normativa esistente in merito, gli obiettivi perseguiti e le conseguenze che ne discendono. In seguito, partendo da casi di equivalenza già riconosciuta, sono stati fatti emergere quali siano, tra i tanti richiesti, quei *core requirements* imprescindibili che un sistema giuridico debba detenere per poter superare la valutazione con esito positivo e, in contropartita, i temi su cui invece sia possibile una mediazione, ovvero il raggiungimento di un compromesso. Sono così state considerate tre

equivalence decisions adottate dalla Commissione europea per altrettanti Stati extra-europei: la Svizzera, il Giappone e gli Stati Uniti d’America.

Da essi sono stati fatti emergere in modo puntuale gli elementi comuni e le principali differenze tra ciascun Paese terzo considerato e il quadro prudenziale europeo. Trattandosi di casistiche in cui l’*assessment* ha restituito esito positivo, si colgono, da un lato, i fattori chiave da detenere per il “superamento dell’esame” e, dall’altro, che le discrepanze riscontrate rappresentano situazioni di compromesso, ritenute dunque accettabili dal legislatore dell’Unione pur di poter giungere ad un accordo. Si sono così sintetizzati, all’interno della dissertazione, gli elementi fondamentali da detenere per poter essere dichiarati “equivalenti” in ciascuna area prevista. Per converso, ciò che esula questi punti chiave, può essere ragionevolmente ritenuto di secondaria importanza, ovvero argomento su cui, caso per caso, EIOPA sia disposta al raggiungimento di un compromesso con l’altro Stato.

La Tesi si conclude con un ultimo capitolo in cui si utilizza la “matrice” di principi cardine ottenuta al fine di mostrare, per un Paese a cui non sia ancora stato concesso tale riconoscimento, quali *key factors* manchino tra quelli sopra individuati e quali modifiche del sistema di solvibilità risultino necessarie per il superamento con esito positivo dell’*equivalence assessment*. Tale Stato è la Repubblica Popolare Cinese.

A seguito di tale analisi, è stato possibile affermare che il sistema di solvibilità cinese detenga, in linea di massima, quasi tutti i *core principles* necessari al raggiungimento

dell'equivalenza nelle tre aree previste di *solvency calculation*, *reinsurance* e vigilanza di gruppo. Si può ritenere che tale Stato sia sulla buona strada per un eventuale riconoscimento della *equivalence*, soprattutto in virtù del fatto che l'obiettivo dichiarato dalla sua Autorità di Vigilanza (China Insurance Regulatory Commission) è lo stesso di EIOPA: la costante protezione di assicurati e beneficiari e la stabilità del mercato finanziario. Nondimeno, però, appare doveroso sottolineare che persistono ancora alcuni elementi su cui le parti dovranno confrontarsi e accordarsi, che sono la causa del fatto che l'equivalenza normativa non sia ancora stata raggiunta. Accanto ad esse, inoltre, compaiono anche differenze meno rilevanti, su cui molto probabilmente le Autorità dei due sistemi normativi coinvolti andranno a mediare per raggiungere un compromesso, così da poter dichiarare l'equivalenza. Si ricorda infatti che è la stessa disciplina europea che ammette la possibilità che esistano divergenze tra gli ordinamenti, purché venga però garantito un livello simile (dunque non necessariamente uguale) di protezione di assicurati ed aventi diritto alle prestazioni assicurative.

All'interno della dissertazione si sono dunque delineati i punti cardine di un processo che già oggi, a poco più di un anno dall'inizio dell'applicazione della normativa *Solvency II*, è al centro di molti dibattiti internazionali ed è destinato col tempo a divenire di rilevanza via via maggiore. Si è seguito un percorso logico, iniziato descrivendo i tratti giuridici fondamentali e le principali norme a cui fare riferimento, per poi proseguire con l'analisi di diversi casi pratici. Da essi, sono stati fatti emergere quelli che, a parere della scrivente,

sono i requisiti fondamentali per il raggiungimento di un esito positivo alla valutazione di equivalenza. Ciò è stato svolto, in ottica prospettica, al fine di provare a cogliere quali Paesi potrebbero in futuro decidere di sottoporsi all'esame e quanto questo andrà a richiedere cambiamenti più o meno rilevanti nella loro disciplina prudenziale.

In un mondo ogni giorno più globalizzato, dove non solo i grandi gruppi, ma ormai la maggior parte delle imprese di assicurazione offre i propri servizi in più Stati, appare evidente l'importanza di un impegno "world-wide" alla creazione e al rispetto di norme comuni ed uniformemente applicate, che consentano un efficiente, stabile, ma soprattutto omogeneo, monitoraggio dell'attività svolta e dei relativi rischi che essa comporta. Questa infatti è la strada verso la creazione di un mercato globale fondato sulla trasparenza e sulla stabilità dei mercati finanziari, nonché sulla protezione degli assicurati, da raggiungersi tramite la creazione di norme efficaci ma al contempo efficienti, ossia che consentano alle imprese di operare senza sprechi di risorse. In un quadro di questo tipo che, da un lato, faciliti le compagnie ad affacciarsi sulla scena internazionale riducendo la complessità del "carico normativo" sulle loro spalle e, dall'altro, assicuri che le stesse mantengano in ogni Paese coinvolto un comportamento prudente e corretto, il punto di partenza diviene spingere gli operatori verso approcci economici *risk-based*, che richiedano requisiti di solvibilità sempre più aderenti al concreto rischio a cui le imprese sono esposte. Non ci si può però fermare qui: come dichiarato da Gabriel Bernardino, Presidente di CEIOPS (oggi EIOPA) fino al 2011, «*Capital is not the answer for poor risk management*,

capital is not the solution for all the risks» («Il capitale non è la risposta ad una scarsa attività di *risk management*, il capitale non è la soluzione a tutti i rischi»). Non basta avere risorse sufficienti, occorre una loro sana gestione ma, anche e soprattutto, la consapevolezza di quanto sia importante monitorare, valutare e gestire i rischi a cui si è esposti. Ecco perché la ricerca dell'equivalenza non si ferma al I Pilastro di *Solvency II*, ma prosegue in un tentativo di convergenza anche in merito al sistema di *governance* e al sistema di reporting e *disclosure* verso le Autorità di Vigilanza e il pubblico in generale.

L'equivalenza alla Direttiva 2009/138/CE sta iniziando ad avere così un significativo impatto sulle imprese di tutto il mondo che, nel rispetto della stessa, andranno a definire il loro requisito di capitale, la loro struttura interna, sia a livello singolo che di gruppo, e la loro offerta di prodotti sulle grandi piazze assicurative globali. Ciò costituisce per esse anche un'eccellente opportunità: per esempio, ci si attende che le migliori polizze proposte sulla scena internazionale possano essere estese alla clientela di vari Paesi, conducendo così ad un aumento della concorrenza dentro e fuori l'Unione Europea e quindi ad una spinta all'innalzamento della qualità dei contratti ideati dalle compagnie. Al contempo, la richiesta di continue informazioni di solvibilità, anche in via prospettica, si ritiene spingerà le imprese ad ottimizzare l'allocazione del proprio capitale, incentivando alla diversificazione dei loro portafogli e delle strategie di gestione dei rischi, nonché a preoccuparsi maggiormente dei potenziali impatti di eventi più o meno avversi, risultando così più

pronte e reattive ad eventuali cambiamenti del mercato che, come noto, evolve di continuo e molto rapidamente.

I prossimi anni, molto probabilmente, rappresenteranno per diversi Paesi un periodo di significativo cambiamento della normativa prudenziale verso un'industria assicurativa unica e globale, con conseguenti modifiche in strategie, organizzazioni, operazioni e infrastrutture. In quest'ottica diverrà allora assolutamente fondamentale il tema dell'*equivalence assessment* e i principali requisiti che si rendono necessari per il suo raggiungimento.

La teoria del pensiero in Wilfred Bion. Uno studio di caso singolo attraverso l'impiego empirico della “griglia”

Tesi di laurea di JESSICA TRAPANI

Relatore prof. DAVIDE MARGOLA

Facoltà di Psicologia

Corso di Laurea in Psicologia Clinica e Promozione
della Salute: Persona, Relazioni Familiari e di Comunità

Il presente lavoro di tesi rappresenta un tentativo di affrontare un tema centrale nel pensiero di Wilfred Bion: la Griglia. Essa rappresenta uno strumento per delineare l'evoluzione del pensiero del paziente durante il percorso psicoanalitico-psicoterapeutico. Si tratta di un dispositivo utile anche per l'analista, allo scopo di sviluppare la sua capacità di intuizione. L'obiettivo è quello di comprendere l'effettiva utilità della Griglia e, in generale, di trovare riscontro empirico a quanto affermato teoricamente da Bion attraverso l'applicazione dello strumento a uno studio di caso singolo. Nel perseguire tale intento si offrirà anzitutto una dissertazione teorica a proposito della Griglia e della teoria del pensiero dell'autore; successivamente si cercherà di comprendere come è affrontato il tema del cambiamento nella prospettiva bioniana e nella ricerca psicoanalitica in generale. In ultimo, verrà presentato il caso clinico unitamente ai risultati emersi dalle analisi compiute con l'ausilio del software T-LAB.

La migrazione intra-africana. Impatto, problematiche e sfide nei casi di Kenya, Sudafrica e Nigeria

Tesi di laurea di LUCA VITALI

Relatore prof. ALDO PIGOLI

Facoltà di Scienze Linguistiche e Letterature Straniere

Corso di Laurea in Scienze Linguistiche

Il lavoro di tesi nasce dalla volontà di analizzare la migrazione interna all'Africa subsahariana con l'obiettivo di studiarne le dinamiche principali e soprattutto di identificare le problematiche e le sfide legate ai flussi interni al continente, oltre che l'impatto in termini positivi e negativi sulle comunità e sugli Stati coinvolti.

L'analisi parte da una ricostruzione delle caratteristiche e delle cause principali della migrazione interna, evidenziandone anche l'evoluzione storica, per poter rintracciare le costanti valide ancora oggi ed identificare le nuove questioni emergenti e le sfide future per i policy maker. Il lavoro prosegue poi focalizzandosi su tre casi studio, restringendo il campo d'analisi ai Paesi perno dell'Africa orientale, dell'Africa australe e dell'Africa occidentale. Il secondo capitolo, quindi, si concentra sul caso del Kenya e sull'impatto dei rifugiati, che, pur portando benefici economici, si lega ad una gestione dei flussi di carattere securitario, con la considerazione dei rifugiati e delle

componenti somale interne al Paese come minaccia alla sicurezza nazionale, cui si associano la chiusura dei confini, i respingimenti e il rimpatrio dei migranti.

Nel terzo capitolo, l'attenzione si sposta sul Sudafrica e sui flussi misti provenienti dai Paesi vicini, evidenziando diverse problematiche nella gestione politico-legislativa dei flussi in entrata, cui si aggiungono problemi sociali legati alla percezione dei sudafricani nei confronti degli immigrati. Ciò limita la possibilità di sfruttare al meglio i vantaggi derivanti dalla migrazione, che può aiutare a colmare il deficit di competenze nel mercato del lavoro sudafricano.

Il quarto e ultimo capitolo ha invece come oggetto il caso della Nigeria e dei flussi migratori all'interno dei confini nazionali. A tal proposito, la trattazione parte innanzitutto da un esame della migrazione economica dalle aree rurali e del ruolo di questi spostamenti per lo sviluppo delle zone d'origine dei migranti. In seguito, vengono esaminati il caso dello sfollamento interno (legato ai conflitti e all'attività di Boko Haram), le risposte messe in atto dal governo e la tratta interna di esseri umani.

L'analisi dei casi studio evidenzia come la migrazione abbia, in tutti i contesti, sia effetti negativi, creando problematiche e tensioni di natura politica, sociale ed economica, sia conseguenze positive, configurandosi come una risorsa preziosa per lo sviluppo delle varie realtà coinvolte dal fenomeno. La sfida per i policy maker, dunque, è quella di intervenire per massimizzare l'impatto positivo della migrazione intracontinentale e per minimizzare gli effetti negativi. Questa necessità implica inevitabilmente un approccio che guardi ai flussi migratori non solo come una

fonte di problemi (che non possono sicuramente essere negati né sottovalutati) ma come una risorsa che può contribuire in modo significativo allo sviluppo e al benessere dei vari Paesi e del continente.



Edizione a cura di
EDUCatt - Ente per il Diritto allo Studio Universitario dell'Università Cattolica
Largo Gemelli 1, 20123 Milano - tel. 02.7234.22.35 - fax 02.80.53.215
e-mail: editoriale.dsu@educatt.it (produzione);
librario.dsu@educatt.it (distribuzione)
web: www.educatt.it/libri