

Prefazione

di *Francesco Profumo*

Che sia negli ambienti accademici o negli agoni politici, in molti Paesi ci si interroga ormai da tempo su come l'università e l'istruzione in genere possano ricoprire il ruolo di fattore propulsivo nello sviluppo di una collettività.

Nel nostro Paese invece, non pienamente supportata dallo Stato né pienamente valorizzata nel mercato del lavoro, l'istruzione universitaria viene sempre di più percepita dall'immaginario collettivo come qualcosa di ancillare. In altri termini, l'istruzione non è più considerata in grado di fare la differenza nella carriera professionale di un individuo e men che meno di mettere in moto quel famoso «ascensore sociale» che invece ha determinato la fortuna dei laureati fino ad alcuni decenni fa. Questa prospettiva viene confermata dai molteplici dati a disposizione, rispetto ai quali l'Italia fa registrare risultati tutt'altro che invidiabili se comparati agli altri Paesi europei.

Stando al sistema Eurydice che raccoglie, analizza e diffonde informazioni sulle politiche, la struttura e l'organizzazione dei sistemi educativi europei, il nostro Paese si caratterizza per uno strano connubio, che unisce una scarsa offerta di borse di studio a un costo per l'istruzione universitaria, gravante sulle spalle degli studenti e delle loro famiglie, tra i più alti in Europa.

L'offerta di borse di studio, tra le più basse del Vecchio Continente, si attesta infatti a coprire solo il 14% degli studenti frequentanti un corso di Laurea Triennale e Magistrale, obbligando gran parte del ceto medio a farsi carico delle spese per l'istruzione universitaria delle giovani generazioni senza nessun tipo di aiuto economico. La ragione principale di tale situazione è da ricercarsi nel netto calo degli investimenti che vengono

destinati annualmente all'istruzione; negli ultimi anni si è assistito a una continua e inesorabile riduzione dei finanziamenti pubblici, accompagnata da un aumento dell'investimento dei privati, tuttavia insufficiente a rimpiazzare il vuoto lasciato dall'operatore pubblico.

Oltre che scoraggiare inevitabilmente i giovani a istruirsi – vantiamo infatti il penultimo posto tra i Paesi OCSE prima del Messico per numero di laureati tra 25 e 64 anni – gli scarsi investimenti in istruzione si ripercuotono negativamente sul tessuto imprenditoriale, non permettendo alle aziende di reperire le professionalità di cui hanno bisogno. Non è infatti un caso che una posizione lavorativa su tre, destinata ai laureati, sia difficile da coprire per le imprese italiane¹.

Dopo aver indagato le criticità del sistema universitario italiano, partendo dalla constatazione che potrebbe esistere un fallimento di mercato con riferimento alle attuali modalità di finanziamento degli studi universitari², questo libro espone una soluzione correttiva che potrebbe essere in grado di risolvere tale problema.

Lo strumento presentato è conosciuto attualmente nel mondo anglosassone come Income Share Agreement (ISA) e fu proposto per la prima volta sotto il nome di Human Capital Contract (HCC) dal premio Nobel all'Economia Milton Friedman negli anni Cinquanta. Indipendentemente dal nome che si voglia dar loro, la teoria alla base di questi strumenti si poggia su due assunti cardine: il costo per l'istruzione è sostenuto dallo studente con un differimento temporale e solamente in proporzione allo stipendio ottenuto una volta entrato nel mercato del lavoro.

Il primo assunto prevede appunto che sia lo studente, il principale beneficiario, a sostenere il costo per l'istruzione ma con un differimento temporale. Infatti, il costo dell'istruzione dovrebbe esser sostenuto dallo studente non al momento precedente rispetto all'ottenimento dei benefici da essa derivati – momento in cui lo studente potrebbe non avere le risorse economiche per sostenerlo – ma in un momento successivo, ossia quando

¹ Unioncamere – ANPAL, 2020b. Per questa banca dati si utilizzeranno due riferimenti: uno ai dati relativi alle entrate del 2020 (principalmente per la difficoltà di reperimento) e uno relativo ai dati del 2019 (per le entrate e il calcolo del Graduate Competitive Index, GCI). Abbiamo operato questa distinzione perché i dati relativi al 2020 sono stati fortemente influenzati dalla pandemia da Covid-19. Si veda Unioncamere – ANPAL, 2020b e 2020b(1).

² Si veda Barr, 2001 e DeGennaro, 2005.

lo studente, dopo aver beneficiato dell'istruzione, si sarà inserito nel mercato del lavoro e disporrà quindi delle risorse economiche per sostenere il costo dell'istruzione di cui ha beneficiato. Questo rende necessario che vi sia un «investitore» disposto a coprire inizialmente questi costi, naturalmente in cambio di una remunerazione.

Secondo assunto peculiare degli *Income Share Agreements* riguarda la condivisione del rischio tra lo studente e i suoi «investitori». L'investimento in istruzione è infatti un investimento rischioso in quanto il suo rendimento è aleatorio. In altri termini, il ritorno economico sotto forma di reddito di cui può beneficiare lo studente una volta istruitosi è difficilmente prevedibile. Secondo Friedman, considerato che in finanza lo strumento idoneo a supportare gli investimenti rischiosi è il capitale di rischio (e non di debito), anche l'istruzione – essendo un investimento rischioso – dovrebbe quindi poter beneficiare di logiche di investimento analoghe a quelle sottostanti al capitale di rischio. Concretamente, accade che un soggetto «investitore» fornisca delle risorse allo studente per coprire i costi connessi alla sua istruzione, a patto che, quando lo studente entrerà nel mercato del lavoro, egli condivida con l'investitore una percentuale prefissata del proprio reddito per un dato periodo di tempo. Quindi, la «remunerazione» dell'investitore sarà direttamente correlata al reddito futuro dello studente, e potrebbe essere molto lauta in caso di redditi elevati – con i dovuti limiti – oppure potrebbe essere nulla in caso di assenza di redditi. In altri termini, lo studente frequenta il corso di laurea senza alcun esborso, riservandosi di condividere con chi ha deciso di investire sul proprio futuro una parte del proprio reddito, se e nella misura in cui si sarà inserito adeguatamente nel mercato del lavoro.

Tale sistema potrebbe permettere a tutti gli individui, indipendentemente dalla propria disponibilità economica, di accedere a un percorso di istruzione, spezzando il circolo vizioso legato alla scelta di non istruirsi per mancanza di risorse.

La trattazione contenuta in questo libro, dopo aver descritto le caratteristiche, gli effetti benefici e dopo aver presentato alcuni casi di implementazione degli *Income Share Agreements*, si conclude esaminando lo scenario in cui lo Stato sia il principale attore deputato allo sviluppo di questi strumenti. Ed è proprio in questo caso che gli *Income Share Agreements*, in un novello “Reddito di Istruzione”, svilupperebbero tutto il loro potenziale, fornendo una valida alternativa rispetto alle attuali

misure di sussidio a fondo perduto, il cui costo finisce per gravare inesorabilmente sul bilancio dello Stato.

A differenza quindi di quanto accade con i sussidi a fondo perduto, implementando gli *Income Share Agreements* si potrebbe generare un circolo virtuoso in grado di autoalimentarsi, allocando al contempo il costo per l'istruzione sui suoi principali beneficiari, ossia gli studenti, ma chiamando a rimborsare soltanto coloro i quali saranno stati in grado di inserirsi nel mercato del lavoro.

Ho deciso di scrivere la prefazione di questa pubblicazione poiché ho apprezzato sin da subito l'idea di Pier Giorgio e Paolo Alberico di voler introdurre in Italia questo nuovo e innovativo sistema di finanziamento per gli studenti universitari. Grazie a questo strumento infatti si potrebbe complementare il modello del prestito d'onore, in modo da consentire a tutti i giovani italiani di poter istruirsi indipendentemente dalle condizioni economiche, competere efficacemente sul mercato del lavoro e sviluppare il capitale umano del nostro Paese.

Introduzione

«Education is the most powerful weapon which you can use to change the world.»
– Nelson Mandela

L'istruzione, in particolare quella universitaria, è considerata, nella letteratura economica, un fattore propulsivo per lo sviluppo della persona, dell'intera collettività e dell'economia complessivamente considerata.

Ciononostante, i cittadini italiani e i propri governanti sembrano averla negli anni sempre più trascurata.

L'Italia, seppur con le sue eccellenze, fa registrare – oramai da tempo – *performances* tra le peggiori nel panorama europeo con riguardo all'istruzione universitaria.

Penultima per numero di laureati e ultima per investimenti in istruzione universitaria rispetto al PIL, l'Italia è tra le nazioni con la più bassa offerta di borse di studio e la più alta contribuzione per tasse universitarie richieste ai propri studenti. Mancando investimenti pubblici e privati in istruzione universitaria, il tessuto imprenditoriale del Paese non riesce a reperire le competenze necessarie per instaurare un percorso di crescita costante.

Questo libro ha l'obiettivo di presentare un'analisi omnicomprensiva del panorama universitario italiano, tuttavia gli autori non hanno intenzione di aggiungersi alla lunga lista dei testi che si sono cimentati solamente nell'enunciazione dei problemi, senza proporre concrete soluzioni.

Dopo una approfondita analisi delle principali criticità, si presenterà un'innovativa soluzione che potrebbe risolvere una parte degli attuali problemi relativi al mondo dell'istruzione universitaria; senza alcuna presunzione di sorta, ma con l'auspicio di alimentare il dibattito pubblico su questi temi.

Nei primi tre capitoli si guarderà principalmente alla struttura del sistema universitario italiano, analizzandone i vari problemi e i diversi in-

terlocutori. Nel Capitolo 1 verranno analizzati nel dettaglio tutti i sintomi del «malessere italiano» legato all'istruzione universitaria. Il Capitolo 2 si focalizzerà sui benefici della laurea a livello globale e in Italia. Successivamente, nel Capitolo 3, si approfondiranno le modalità di investimento in istruzione universitaria, arrivando alla conclusione, ipotizzata da diversi accademici, che vi sia un fallimento di mercato per quanto riguarda le attuali modalità di finanziamento dell'istruzione universitaria.

Di seguito ci si addenterà nella discussione critica delle problematiche emerse. Tra le diverse possibilità per migliorare lo stato dell'università italiana, questo libro vuole portare all'attenzione dell'opinione pubblica italiana gli strumenti conosciuti nel mondo come *Income Share Agreements (ISAs)*. Gli ISAs, proposti per la prima volta dal premio Nobel all'Economia Milton Friedman, saranno descritti nel Capitolo 4, analizzandone i vantaggi e gli svantaggi, spiegandone le diverse applicazioni e presentando le differenze tra essi e gli strumenti attualmente utilizzati per finanziare l'istruzione. Nel Capitolo 5 si riporterà la letteratura economica riguardante gli ISAs e i diversi esempi di applicazione concreta. In conclusione, nel Capitolo 6 si mostreranno i possibili esiti finanziari e sociali di una simulazione inerente alla possibile diffusione degli ISAs nel contesto italiano.