

Asimmetrie informative in ambito educativo e bassi salari di entrata sul mercato del lavoro: sono i diplomati e laureati italiani dei “lemons”?

Roberto Fini

Questo paper presenta alcuni dati sulla persistenza di bassi salari (in particolare quelli di ingresso) per i diplomati e laureati italiani collegando tale evidenza con l'ipotesi che il sistema educativo non sia in grado di “emettere” segnali affidabili circa la qualità dei potenziali lavoratori e che quindi produca un'asimmetria informativa che i datori di lavoro “scontano” mantenendo contenuti i livelli salariali. Esplicitamente l'analisi si rifà al teorema di Akerlof sul mercato delle auto usate (lemons)

JEL Classification: I21, J24, J22, A23

Parole-chiave: sistema educativo, performance scolastica, performance accademica, qualità dei processi educativi, funzione di produzione in ambito di istruzione

Keywords: educational system, educational performance, quality of educational processes, educational production function

Marzo 2008

Asimmetrie informative in ambito educativo e bassi salari di entrata sul mercato del lavoro: sono i diplomati e laureati italiani dei “lemons”?

Roberto Fini

Introduzione	2
Il ruolo dell’istruzione.....	3
La teoria del capitale umano	3
Screening hypothesis e job market signalling	3
Il rendimento (privato e sociale) dell’istruzione	4
Asimmetrie informative nel mercato del lavoro di laureati e diplomati	6
Il market lemons di G. Akerlof	6
La presenza di asimmetrie informative sul mercato del lavoro	7
Scuola secondaria di secondo grado	8
Università.....	9
Conclusioni	11
Riferimenti bibliografici	11

Introduzione

L’istruzione viene generalmente percepita come un importante fattore di crescita sia per gli individui che la conseguono, sia per l’economia nel suo complesso. Benché il pensiero economico abbia da sempre percepito l’importanza dell’istruzione ai fini dello sviluppo, solo in tempi relativamente recenti, segnatamente a partire dagli anni sessanta del novecento, la teoria economica ha incominciato ad occuparsi sistematicamente di questo argomento.

Le teorie elaborate a questo proposito possono essere generalmente condotte a due approcci:

- i. teoria del capitale umano;
- ii. teoria della crescita, sia endogena che esogena.

In prima approssimazione, si può dire che l’insieme delle analisi riconducibili a diverso titolo alla teoria del capitale umano hanno come riferimento l’*homo oeconomicus* e le sue scelte; in particolare vengono posti al centro dell’attenzione analitica i benefici, ad esempio in termini di reddito, che derivano all’individuo grazie all’acquisizione di un certo livello (e tipo) di istruzione. Il secondo tipo di approccio ha invece come riferimento lo sviluppo di un paese e i fattori che lo determinano, o quanto meno sono in grado di condizionarlo; questo approccio si riferisce alle teorie della crescita, sia di tipo tradizionale, sia quelle sulla crescita endogena, a partire dal modello di Lucas (1988). Ai fini dell’oggetto del presente lavoro, si concentrerà l’attenzione su alcuni specifici aspetti della teoria del capitale umano (paragrafo 2). Si passerà poi ad una rassegna sulla stima dei rendimenti degli investimenti in capitale umano in Italia rispetto ad altri paesi dell’area OCSE (paragrafo 3), mettendo in evidenza come tali rendimenti siano in Italia particolarmente bassi. Infine (paragrafo 4), si proverà a fornire una spiegazione di tale evidenza a partire da alcuni assunti di teoria economica dell’informazione, in particolare relativamente alle asimmetrie informative generate da un sistema poco efficiente.

Il ruolo dell'istruzione

La teoria del capitale umano

L'idea che l'istruzione rappresenti un processo attraverso il quale individui razionali ed ottimizzanti accumulano capitale umano da vendere successivamente nel mercato del lavoro, venne proposta tra la fine degli anni cinquanta e l'inizio degli anni sessanta del novecento da J. Mincer (1958), G. Becker (1964) e T. Shultz (1963). Alla base di questi lavori vi è la convinzione da parte degli autori che il capitale umano sia paragonabile al capitale fisico e che nell'attività di apprendimento gli individui sacrificino tempo e/o risorse economiche in vista di un rendimento futuro¹.

Ciò che gli studi sul capitale umano volevano dimostrare (e dimostrarono) non era che ogni singolo studente poteva essere certo del rendimento che l'istruzione poteva garantirgli, ma piuttosto che tra due gruppi di individui omogenei sotto ogni altro aspetto ad eccezione del livello di istruzione, quello dotato di un livello più alto di istruzione avrebbe, mediamente, ottenuto guadagni maggiori².

L'alta correlazione registrata tra livello di istruzione di cui un individuo è dotato e il reddito percepito dallo stesso individuo è stata generalmente spiegata attraverso l'argomento secondo cui i datori di lavoro corrispondono ai lavoratori maggiormente istruiti un salario superiore in ragione della loro maggiore produttività. Questa considerazione trova tuttavia un considerevole ostacolo analitico dovuto al fatto che il contributo del fattore lavoro alla produzione complessiva non possa considerarsi come facilmente determinabile e che tale determinazione sarebbe possibile solo al margine, cioè tenendo costanti tutti gli altri fattori, opzione non certo facile nei contesti reali.

L'apporto maggiore della teoria del capitale umano, anche per le conseguenze operative e di policy che ha provocato, riguarda la misurazione del rendimento in istruzione con metodologie analoghe a quelle relative all'investimento in capitale fisico. Attraverso la determinazione del rendimento privato dell'istruzione e di quello sociale, infatti, si sono forniti potenti strumenti analitici che possono servire da guida per i *policy makers*, nonché per i singoli individui³.

Screening hypothesis e job market signalling

Un'interpretazione alternativa della correlazione, indubbiamente esistente, tra livello di istruzione e livello del reddito personale è costituita dalla *screening hypothesis*⁴: secondo tale approccio, i datori di lavoro, non disponendo di informazioni precise sui potenziali lavoratori, utilizzano variabili di controllo per selezionare il personale da assumere, quali le precedenti esperienze, le referenze e, naturalmente, il grado di istruzione. Quest'ultimo diventa evidentemente elemento cruciale nel caso di assunzioni di giovani al primo impiego.

Secondo la *screening hypothesis* non vi è una relazione causale diretta fra istruzione, produttività e reddito personale percepito, ma piuttosto i datori di lavoro, in assenza di elementi di conoscenza di

¹ In precedenza rispetto agli autori fondatori della teoria del capitale umano, concepire l'attività di studio come un investimento e non come un'attività di consumo appariva piuttosto ardita: la teoria del capitale umano dimostrò in modo convincente come l'istruzione rappresenti un modo attraverso cui gli individui, al pari di quanto accade per gli investimenti in capitale fisico, sopportano costi oggi per ottenere maggiori guadagni domani. Naturalmente, questo non esclude la presenza di una componente di consumo nella scelta di acquisire istruzione: è ben possibile che gli individui decidano di proseguire gli studi per il piacere di apprendere, ma questa scelta risulta accessoria e meno rilevante rispetto a quella legata a valutazioni di investimento.

² Occorre rilevare la robustezza di un tale risultato, dimostrata dal fatto che esso rimane sostanzialmente valido (pur con notevoli differenze quantitative) in tutti i mercati del lavoro indipendentemente dal grado di centralizzazione, di rigidità e di caratteristiche endogene di ciascuno di essi.

³ La misurazione dei rendimenti privati e di quelli sociali dell'istruzione, in particolare quando dovesse segnalarsi una differenza rilevante fra i due rendimenti, potrebbe porre la questione della convenienza per la collettività del sostegno pubblico alle spese di istruzione: qualora, per esempio, si verificasse che i rendimenti privati dell'istruzione universitaria siano notevolmente superiori a quelli sociali, si potrebbe considerare la possibilità di ridurre la spesa pubblica verso l'università chiedendo invece un impegno maggiore agli individui che beneficiano di questo tipo di istruzione.

⁴ Cfr. Layard e Psacharopoulos (1979).

maggior efficacia, utilizzano il grado di istruzione come strumento per la selezione⁵. In modo analogo, i lavoratori saranno interessati ad “emettere” segnali di affidabilità e competenze costituiti essenzialmente dal livello di studio raggiunto⁶.

Benché il nesso fra livello di istruzione e mercato del lavoro e, per questa via, fra istruzione e livello di reddito richieda ancora verifiche empiriche soprattutto per quanto concerne la “robustezza” di tale legame e la sua coerenza in contesti educativi molto diversi, sembra chiaro che si possa considerare un approccio analitico promettente. Come viene affermato:

The relationship between individual investment in education and wages differentials has been extensively analysed both from an empirical and a theoretical point of view; it starts from the idea that better educated people exhibit qualitative features particularly attractive for firms. The rationale for this observed regularity lies on, at least, two different theoretical approaches: the human capital and the signalling model. According to the latter, education provides a "signal" about the productivity characterising a worker randomly drawn from the population: individuals characterised by a higher level of education are in general more able than less educated people.

[...] The main idea is the following: at the birth, each individual receives a given level of "intrinsic ability" according to some exogenous (natural?) distribution; high-skill individuals are more productive, when employed, than low-skill ones and such a feature calls for a higher wage. Employers do not know, *a priori*, what kind of worker they are facing but education provides a key to solve the informative problem, as the pioneering Spence's work suggests, since, as in a sort of Darwinian mechanism, only more able individuals survive to a longer staying successfully at school thanks to a lower effort. As far as the former is concerned instead, individuals acquire their productivity staying at school longer; in this case worker's productivity is solely related to length of schooling, and inborn abilities can affect marginally such characteristic. In the signalling approach hence the nexus education - individual ability is exactly reversed with respect to the human capital model; in the latter, a longer permanence at school induces a higher productivity while for the former a higher individual ability involves a higher level of education. The two sides of the coin are not necessarily rivals, and likely they are not, but it is extremely difficult to identify which of them is predominating in the real world with the result that the "human capital/signalling" debate has generated a large empirical literature⁷.

È dunque evidente che

If the marginal product of graduates (treated as a class) is higher than that of nongraduates, due to their higher initial ability, graduates get paid more than nongraduates⁸.

Ma è evidente che questa valutazione riguardo alla produttività dei lavoratori *graduates* rispetto ai *nongraduates* è possibile in concreto solo ex-post. Ex-ante, il datore di lavoro deve necessariamente affidarsi a segnali indiretti, tra cui il livello scolare raggiunto, nella speranza che esso costituisca un segnale efficace delle capacità potenziali del lavoratore. Come si vedrà più sotto, se questa ipotesi non risultasse vera allora questo potrebbe spiegare il basso livello salariale che caratterizza i laureati al primo impiego e la non alta differenza tra le retribuzioni di un laureato e quelle di un diplomato.

Il rendimento (privato e sociale) dell'istruzione

La teoria economica ha nel corso del tempo elaborato diversi sistemi per tentare di calcolare il rendimento dell'istruzione. Peraltro, tutti i metodi di volta in volta elaborati scontano la difficoltà di reperire, anche in contesti statisticamente avanzati, tutti i dati che sarebbero necessari per un calcolo

⁵ Questo approccio analitico prende inizio da due articoli, praticamente coevi, di K. Arrow (1973) e di A.M Spence (1973). Alla base del ragionamento vi è la constatazione che “individual productive ability is completely unaffected by education. Employers have no information about employees except their education, so education is used as the sole basis of pay” (Layard e Psacharopoulos 1979, p. 986).

⁶ È possibile anche delineare una versione estrema di questo approccio: se l'istruzione secondario-superiore e quella universitaria non incrementano in sé la produttività della lavoratore, ma servono soltanto come segnale, allora i titoli conseguiti non hanno, in sé, alcun valore economico. È però altresì vero che il sistema scolastico seleziona, o dovrebbe selezionare, gli studenti migliori e che al tempo stesso migliora, o dovrebbe migliorare, le loro attitudini. Inoltre, una volta che i lavoratori siano stati assunti, l'esperienza concreta sul posto di lavoro costituisce senz'altro un test efficace della validità dei segnali emessi in precedenza dal potenziale lavoratore e accolti positivamente dal datore di lavoro.

⁷ Giannini (1999), p. 2

⁸ Cfr. Layard e Psacharopoulos (1979), p. 986.

preciso⁹. Per questa ragione, si tende attualmente ad adottare una procedura di derivazione finanziaria, significativamente nota come *short-cut method*, che consenta un calcolo dei rendimenti non molto preciso ma sufficientemente affidabile. La semplice formula adottata è:

$$r_k = \frac{Y_k - Y_{k-\Delta s}}{S * (Y_{k-\Delta s})}$$

dove:

Y rappresenta la media dei redditi dei lavoratori appartenenti al livello k di istruzione;

S rappresenta gli anni di istruzione ricevuti dall'individuo;

S è l'indice per la tipologia di istruzione presa in considerazione.

Questa espressione consente di calcolare i rendimenti privati dell'istruzione utilizzando i dati relativi alle retribuzioni (o comunque ai redditi) per livello di istruzione. Inoltre, per il calcolo del rendimento sociale dell'istruzione è sufficiente aggiungere al denominatore il costo medio per individuo del livello di istruzione che si sta considerando¹⁰.

Applicando lo *short-cut method* ad alcuni paesi campione, tra cui l'Italia, si ottiene una tabella come quella qui sotto riportata:

Tab. 1 – Rendimento privato dell'istruzione (anno 2004). Valori percentuali		
	ISCED 3	ISCED 5
Australia	5,41	6,58
Finlandia	9,38	10,69
Francia	0,57	9,44
Germania	3,77	5,91
Irlanda	4,59	12,50
Italia	5,96	6,64
Nuova Zelanda	9,23	12,06
Portogallo	6,32	21,92
Repubblica Ceca	5,94	16,23
USA	12,19	12,52
Svizzera	7,08	8,29
Ungheria	8,59	19,83

Fonte: elaborazioni su dati OCSE e Banca d'Italia

Come è evidente da questi dati il livello del rendimento degli studi in Italia è piuttosto basso, particolarmente quello relativo all'istruzione terziaria. Occorre chiedersi il motivo di una tale particolarità. A questo proposito, e in relazione a quanto esposto nel paragrafo precedente, è possibile avanzare due ipotesi:

- i. il livello di produttività dei laureati non è molto maggiore di quello dei diplomati¹¹;
- ii. dal momento che il titolo di studio come screen non è efficace, i datori di lavoro tendono a sottostimarne all'atto dell'assunzione e non tenerne particolare conto nella determinazione del livello salariale.

⁹ Per esempio, il sistema noto come *Elaborate Method* esige la conoscenza di un dataset costituito da alto numero di variabili, raramente disponibili. L'*Earning Function Method*, più semplice del precedente, non consente però di includere i costi sociali per ottenere i rendimenti netti.

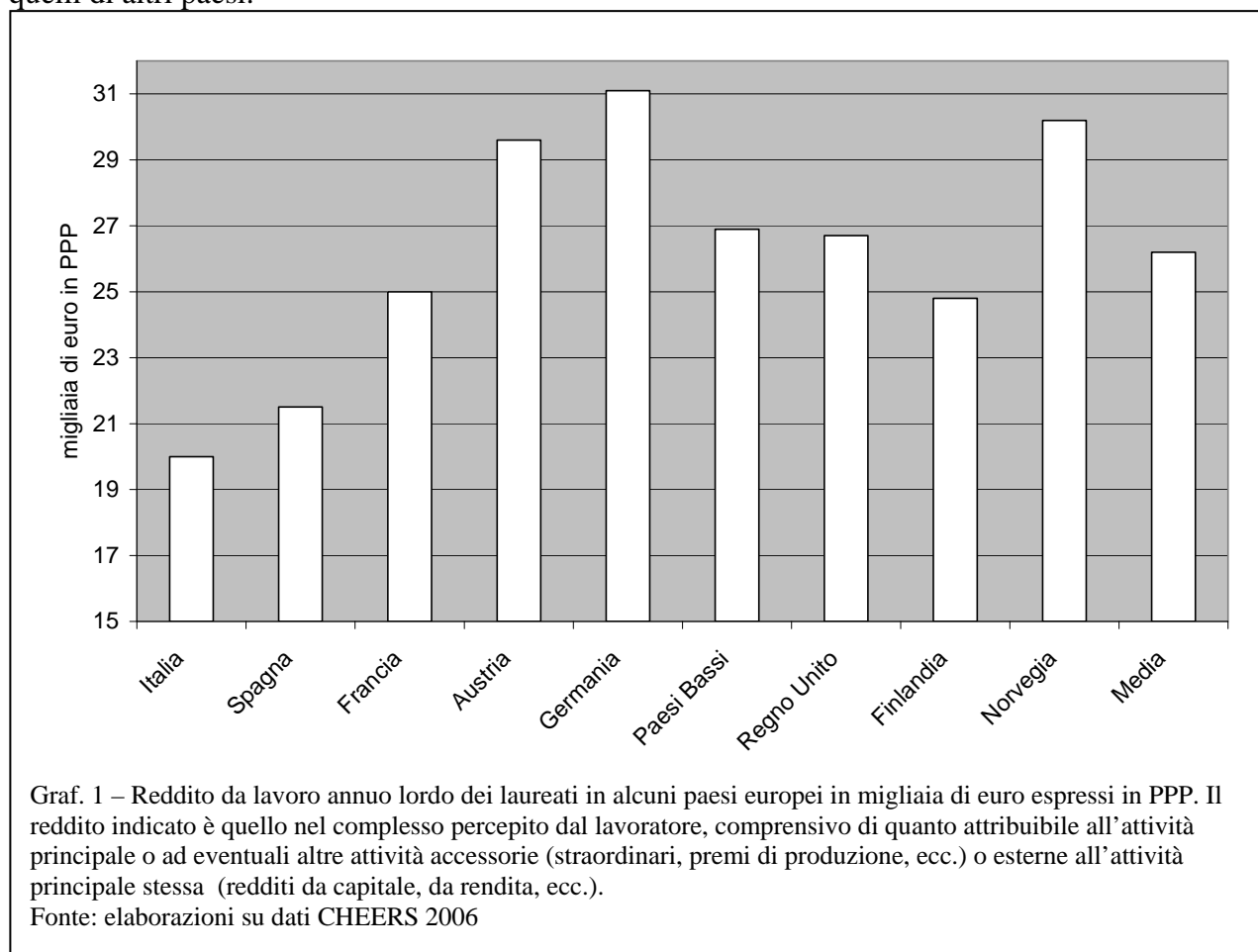
¹⁰ I dati necessari sono facilmente disponibili nei dataset usualmente prodotti dalle istituzioni dei diversi paesi. Per quanto riguarda l'Italia, l'indagine statistica della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane pubblicata ogni due anni consente di avere il quadro analitico dei redditi dei lavoratori in base al titolo di studio; per i dati relativi agli altri paesi è possibile ricorrere all'edizione, aggiornata ogni anno, dell'*OCSE Education at the glance*, dove è possibile reperire anche la spesa pubblica pro-capite per ciascun livello di istruzione. Per quanto concerne i dati relativi al numero di iscritti per ciascun ordine di scuola, le informazioni più affidabili sono quelle dei ministeri dell'istruzione.

¹¹ Considerato il fatto che i dataset utilizzati non tengono conto di fattori quali l'età o l'esperienza dei percettori di reddito, la questione è rilevante. In effetti, se il fenomeno tende a persistere e a non presentarsi soltanto all'inizio della carriera, dove un rendimento più basso potrebbe essere giustificato da una minore esperienza del lavoratore, ma anche in media questo potrebbe portare ad affermare che i datori di lavoro apprezzano poco i laureati e/o la produttività di questi non si discosta in modo particolarmente significativo da quella dei diplomati.

Numerose evidenze empiriche permettono di rilevare che il titolo di studio terziario non è particolarmente attrattivo: non lo è per il lavoratore, che non si vede garantito un livello salariale che si discosti in modo significativo da quello di un diplomato, e non lo è per il datore di lavoro che sa di non poter usare il titolo di studio come screening adeguato ed attendibile. I risultati di una tale situazione potrebbero essere schematizzati nel modo che segue:

- i. i livelli salariali dei laureati non si discostano in modo significativo (o comunque si discostano meno di quanto accada negli altri paesi) da quelli dei diplomati;
- ii. la progressione di carriera dei laureati non avviene più velocemente di quella dei diplomati se non per quelle attività dove la laurea è elemento condizionante e/o giuridicamente obbligatorio.

In effetti, se si confrontano le retribuzioni dei laureati italiani rispetto a quelle percepite dai laureati di altri paesi, si rileva che il basso tasso di rendimento si traduce in un significativo divario retributivo, come è testimoniato da numerose indagini a tal proposito. Il graf. 1 presenta i risultati di un'indagine campionaria riguardante le condizioni di lavoro dei laureati italiani in confronto con quelli di altri paesi.



Asimmetrie informative nel mercato del lavoro di laureati e diplomati

Il market lemons di G. Akerlof

Il grafico conferma la persistente caratteristica delle retribuzioni italiane per i laureati, i quali percepiscono salari non solo significativamente più bassi di quelli di paesi quali la Germania, la Norvegia o l'Austria, ma anche della media dei paesi campionati. Naturalmente, parte della spiegazione risiede senza dubbio nelle diverse condizioni strutturali e nei diversi regimi salariali presenti nei paesi, ma è possibile avanzare anche una spiegazione collegata all'ipotesi di un difetto endogeno del sistema educativo che non lo rende efficiente come emittente di segnali attendibili.

Per spiegare questo aspetto occorre fare riferimento al teorema di Akerlof e alla sua spiegazione del funzionamento del mercato delle auto usate come esempio di mercato dove sono presenti asimmetrie informative tali da renderlo poco efficiente. G. Akerlof (1970) si chiese come mai il prezzo della auto scendesse notevolmente appena uscite dal rivenditore, benché tecnicamente un'auto rivenduta dall'acquirente originario il giorno dopo l'acquisto come nuova, si dovesse considerare "usata", in linea di massima il suo prezzo non poteva ragionevolmente ridursi di molto, come invece sembrava succedere nei mercati reali.

Per spiegarsi questo comportamento egli ipotizzò una situazione che qui viene semplificata: si supponga che sul mercato delle auto usate convergano dieci auto dello stesso modello.

Apparentemente tutte e dieci le auto sono uguali, ma cinque di esse sono state tenute male dai proprietari, hanno viaggiato su terreni sconnessi, ecc.; le altre cinque, invece, sono state usate con molta attenzione dai proprietari, hanno viaggiato sempre su strade perfettamente asfaltate, ecc. In considerazione delle diverse condizioni di utilizzo, le prime cinque auto valgono sul mercato dell'usato 5.000 euro l'una, mentre le seconde cinque 10.000 euro ciascuna.

Se fosse possibile distinguere le auto in cattive condizioni da quelle in buone condizioni, si creerebbe un duplice mercato: in uno convergerebbero i proprietari di auto da 5.000 euro e i compratori che non hanno particolari esigenze di qualità e che hanno l'esigenza di spendere poco; sull'altro mercato, a fronte di venditori in possesso di auto usate in buone condizioni e del valore di 10.000 euro, convergerebbero compratori più ricchi o comunque con esigenze di qualità più elevate. Ma, per definizione, le auto non sono distinguibili, né è possibile chiedere ai proprietari una dichiarazione di qualità perché nessuno di quelli in possesso di auto in cattive condizioni lo dichiarerebbe spontaneamente. Ne deriva un'asimmetria informativa a danno dei potenziali compratori. Dovendo scontare la presenza di una simile asimmetria, i compratori potenziali troveranno ragionevole fissare un prezzo medio che si situi fra 5.000 e 10.000 euro, per esempio 7.500 euro. Ma a questo prezzo, saranno più che soddisfatti i venditori di auto in cattive condizioni, i quali, proprio grazie all'asimmetria informativa, venderebbero ad un prezzo superiore al valore delle loro auto, mentre i venditori di auto in buone condizioni riterranno troppo basso il prezzo fissato dal mercato e quindi non offriranno le loro auto. Ne deriva che sul mercato delle auto usate si presenteranno condizioni come quelle descritte dalla ben nota legge di Gresham: la merce cattiva scaccia la buona.

Ma, come è ragionevole ipotizzare, se di questo sono consapevoli i potenziali compratori, allora essi rifiuteranno l'acquisto a 7.500 euro di auto che sanno avere un valore inferiore. Il risultato è un mercato molto più "sottile" ed inefficiente di quello che effettivamente si potrebbe avere, fino al limite estremo in cui il mercato delle auto usate collassa per effetto della persistenza dell'asimmetria informativa.

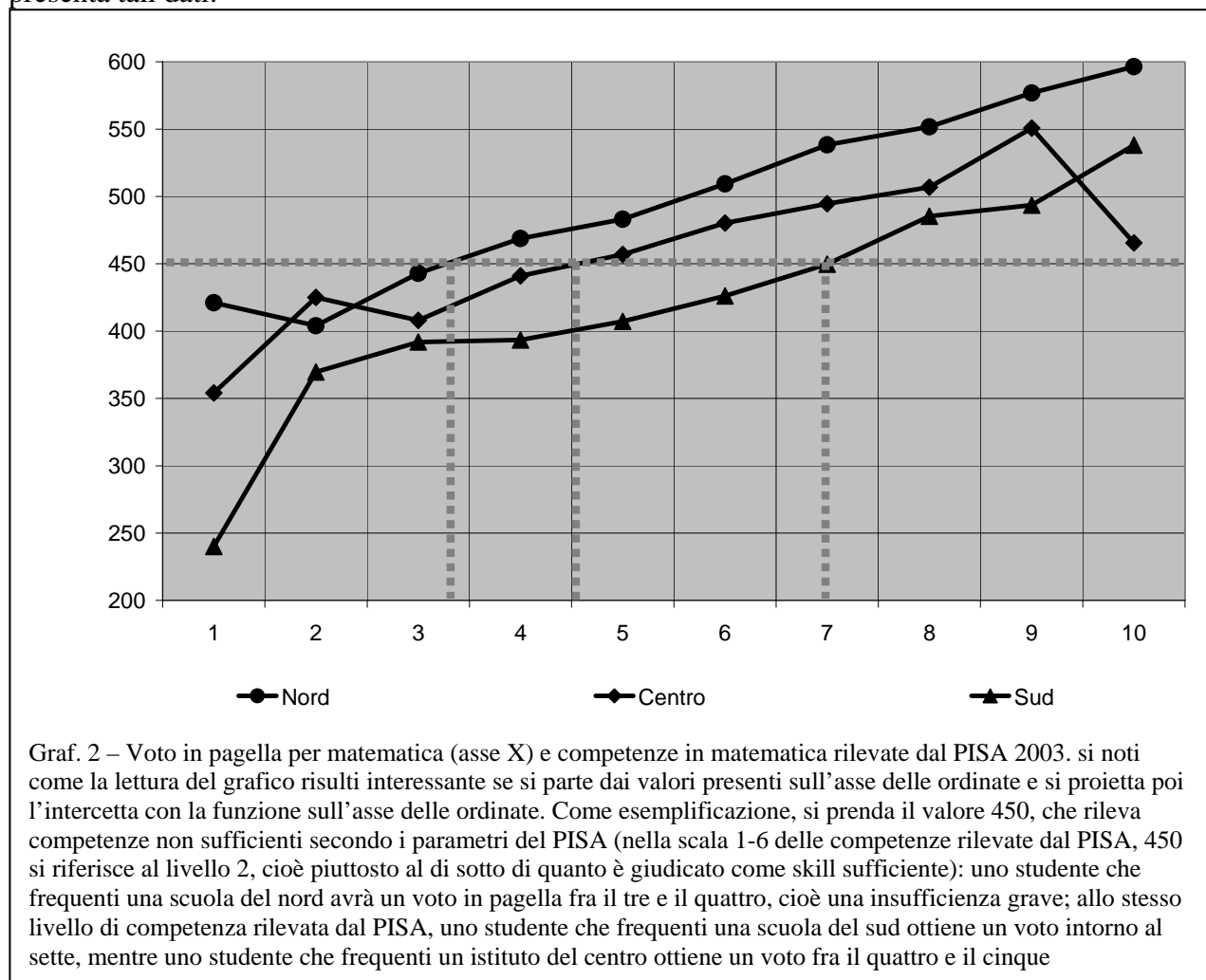
La presenza di asimmetrie informative sul mercato del lavoro

Ora, qui si ipotizza che i bassi livelli salariali, e conseguentemente il basso rendimento privato dell'istruzione che caratterizza il sistema italiano, possa dipendere, almeno in parte dalla presenza di asimmetrie informative e da un'inefficiente emissione di segnali da parte del sistema stesso in relazione alla reale qualità di diplomati o laureati. In effetti, esistono numerose evidenze riguardo al fatto che il segnale costituito dall'ottenimento di un titolo di studio, o anche il voto con il quale si chiude un ciclo di istruzione, non possa essere considerato affidabile.

Benché si debba ancora considerare insufficiente la mole di materiale quantitativo affidabile, molti elementi convergono permettendo di ipotizzare che il titolo di studio non possa considerarsi un segnale attendibile. Questa valutazione, che ha conseguenze considerevoli sul piano del comportamento degli attori sul mercato del lavoro, può essere suffragata da alcuni studi che qui vengono presentati con finalità puramente esemplificative.

Scuola secondaria di secondo grado

Un primo elemento di riflessione proviene da una particolare elaborazione effettuata da P. Cipollone (2007)¹² su dati della ricerca PISA 2003 riguardanti le competenze acquisite dagli studenti testati in matematica confrontati con i risultati scolastici nella stessa materia. Il graf. 2 presenta tali dati:



La presenza di forti differenze di valutazione è un tipico esempio di asimmetrie informative: il voto in pagella non sembra essere un indicatore attendibile delle competenze acquisite, in quanto quello che è giudicato sufficiente in una scuola del sud, non lo è in una scuola del nord. Verificandosi una tale asimmetria, sarebbe necessario un supplemento di informazioni da parte del datore di lavoro, per esempio informandosi circa il luogo dove lo studente ha frequentato la scuola, ma anche se la scuola frequentata è in un centro urbano di medio-grandi dimensioni oppure in un centro minore perché anche questo sembra essere una *proxy* rilevante, ecc.

Inoltre, in Italia persiste una considerevole differenza di risultati tra studenti provenienti dai licei rispetto a quelli provenienti dagli istituti tecnici e ancora rispetto a quelli provenienti dagli istituti professionali. Oltre a porre ovvi problemi di equità, questo aggiunge un ulteriore aspetto riconducibile ad informazioni asimmetriche del tipo *à la Akerlof*: un datore di lavoro che si trovi di fronte al diplomato di un liceo dovrebbe preferirlo al diplomato di un istituto professionale, ma questo sarebbe razionale solo se effettivamente i migliori risultati scolastici rilevati nei licei (in termini di voti di uscita più elevati, presenza di minori percorsi accidentati, ecc.) siano indicatori di un'effettiva diversità "qualitativa" a vantaggio del liceale. Ma poiché, come sembra essere, i risultati migliori dipendono da prassi valutative diverse tra i diversi istituti, nonché dal background

¹² Si ringrazia il dott. Cipollone per aver fornito all'autore del presente lavoro i dati

socio-economico della famiglia di origine, valutazioni più elevate non automaticamente rivelano competenze maggiori¹³.

Università

La maggior parte degli studi empirici individua nella votazione conseguita alla laurea la principale misura di output del processo educativo a livello terziario. È altresì molto dubbia la validità di tale indicatore: in particolare, la letteratura empirica fin qui prodotta non sembra permettere conclusioni univoche nel definire il grado di correlazione esistente tra votazioni conseguite a livello accademico¹⁴ e successive performance professionali. Nonostante l'insufficiente evidenza empirica, la facilità di accesso ai dati relativi al voto di laurea rende tale indicatore la misura di output comunemente utilizzata nelle indagini.

Occorre aggiungere che per alcuni aspetti, i punteggi conseguiti durante la carriera accademica, così come altri indicatori attestanti la regolarità del percorso di studio e le altre caratteristiche come per esempio il percorso scolastico pregresso, il genere o il background familiare, possono rappresentare strumenti utili quando vengano incrociati in modo opportuno fra di loro. I più accurati lavori empirici¹⁵ sembrano mostrare che l'unica correlazione statisticamente significativa sull'outcome dello studente universitario è costituita dal tipo di scuola frequentata prima di iscriversi al corso universitario. In riferimento alla situazione italiana i pochi lavori empirici disponibili¹⁶ sembrano confermare la rilevanza del background socio-familiare sugli esiti accademici.

Da alcuni anni si dispone in Italia di un'estesa indagine sulla carriera accademica e sulla collocazione professionale dei laureati¹⁷. Benché l'indagine non coinvolga tutti gli Atenei, ma soltanto quelli che aderiscono al Consorzio AlmaLaurea, i dati provenienti dai dataset rappresentano un interessante strumento di indagine.

Per quanto concerne l'oggetto del presente lavoro, alcuni dei dati presenti nella ricerca AlmaLaurea sembrano dimostrare la presenza di asimmetrie informative, tali da non permettere di considerare gli indicatori della performance accademica (in primo luogo il punteggio di laurea) come segnali efficaci della qualità del laureato. Il graf. 3 presenta i dati relativi al voto di laurea nei diversi Atenei che aderiscono al consorzio, mentre il graf. 4 presenta il ritardo medio in anni rispetto alla durata legale degli studi sempre in relazione ai singoli atenei.

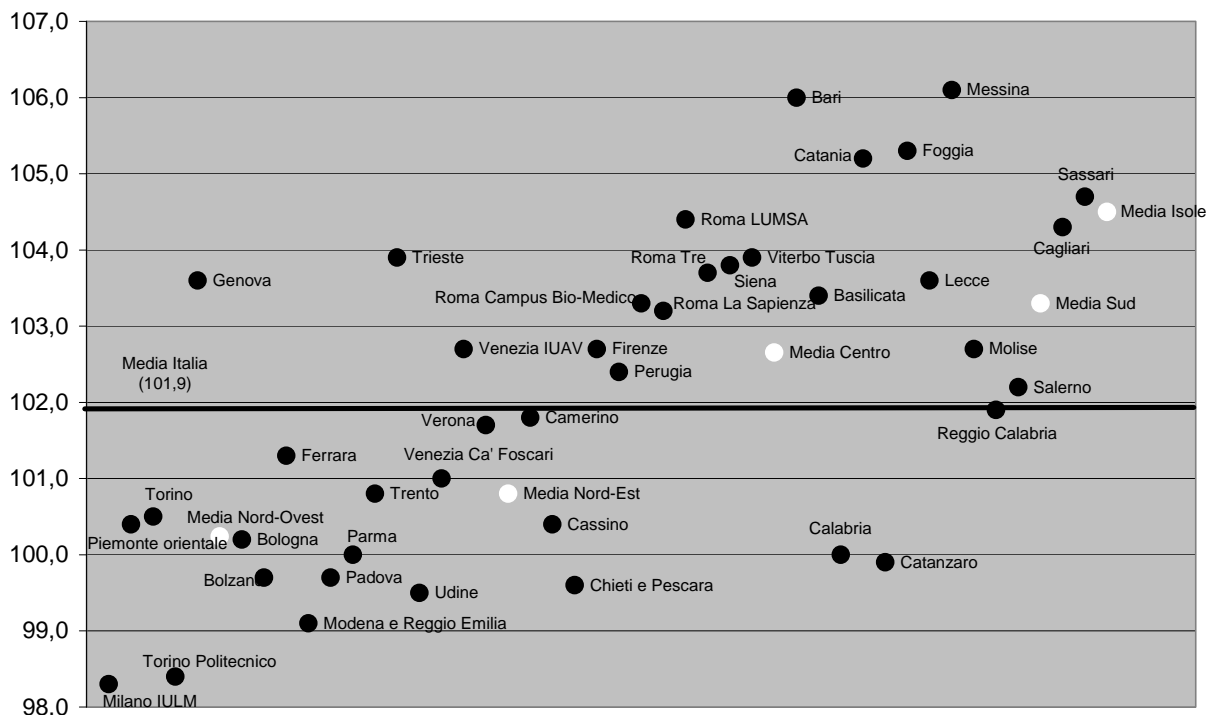
¹³ Portando il ragionamento all'estremo, si dovrebbe ipotizzare che di fronte ad uno studente liceale che dopo il diploma si affaccia al mercato del lavoro, avendo però frequentato una scuola come appunto il liceo, considerata non terminale e il più tipico e normale accesso al canale universitario, dovrebbe emettere un segnale negativo per il datore del lavoro, il quale dovrebbe considerare il diplomato liceale che cerca lavoro invece di iscriversi ad un corso universitario come poco incline agli studi e da questo presumere che anche il suo percorso scolastico precedente il diploma non sia stato del tutto positivo

¹⁴ Sia in riferimento alla media dei voti ottenuti in sede di esami, sia in riferimento al voto di laurea

¹⁵ Cfr. Smith e Naylor (2001), McNabb *et alia* (2002), Dearden *et alia* (2002)

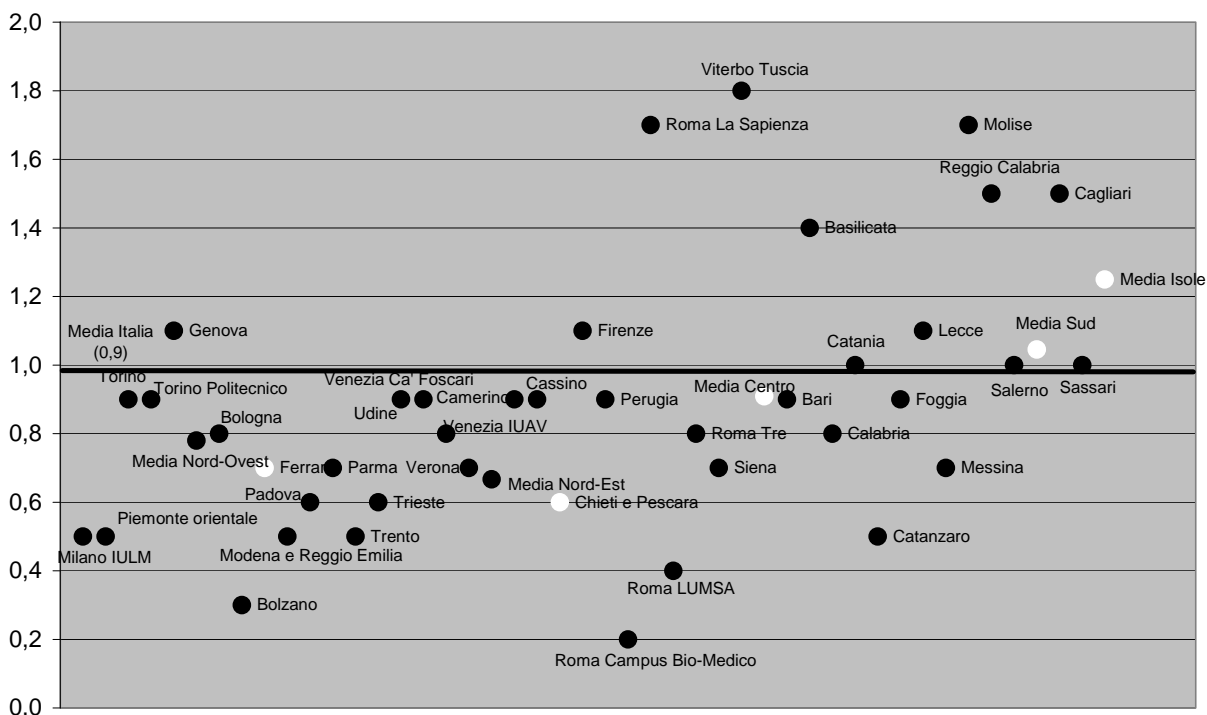
¹⁶ Cfr. Staffolani e Sterlacchini (2001), Checchi (2000), Boero e Pinna (2003), Bratti e Staffolani (2001)

¹⁷ Si tratta dei dati contenuti nella ricerca annuale di AlmaLaurea



Graf. 3 – Voto di laurea per Ateneo: si noterà come la gran parte degli Atenei del nord d'Italia sono caratterizzati da punteggi medi in sede di voto di laurea più basso, mentre il contrario accade in genere al sud. Il voto medio per gli Atenei che aderiscono al Consorzio è di poco inferiore a 102/110; agli estremi opposti si situano Atenei come Milano (IULM) o Torino Politecnico con voti al di sotto di 100/110 ed Atenei come Bari o Messina, con punteggi intorno a 106/110.

Fonte: elaborazioni su dati AlmaLaurea (1977)



Graf. 4 – Periodo medio di ritardo in anni per Ateneo: anche in questo caso le Università del nord sembrano essere caratterizzate da ritardi medi più contenuti rispetto a quelle del sud.

Fonte: elaborazioni su dati AlmaLaurea (1977)

Ciò che sembra emergere con chiarezza dai dati presentati è che alcuni fra i più ovvi e disponibili indicatori delle performance accademiche non sono adatti come segnali utili per i datori di lavoro, che quindi non dispongono di informazioni attendibili circa le caratteristiche del lavoratore che valutano di assumere.

Conclusioni

Al termine di questo breve ragionamento sulle condizioni del sistema di istruzione è possibile confermare l'ipotesi da cui si erano prese le mosse: una delle componenti causali dei bassi salari che caratterizzano il mercato del lavoro italiano di diplomati e laureati potrebbe essere individuata nella presenza di asimmetrie informative e nell'inefficacia del titolo di studio come segnale delle qualità del potenziale lavoratore. In altre parole, i datori di lavoro potrebbero "scontare" in maggior rischio insito nell'assenza di segnali affidabili da utilizzare all'atto di assunzione mantenendo i livelli salariali bassi.

Ne consegue che il ripristino di un livello "fisiologico" di retribuzioni, fondato su differenziali salariali che siano in grado di giustificare l'investimento personale costituito dalla prosecuzione degli studi, passa necessariamente attraverso la rinnovata efficienza dei segnali provenienti dal sistema educativo. In questo senso appare del tutto inopportuno il mantenimento del valore legale del titolo di studio, in quanto unico strumento di certificazione di abilità e competenze che, peraltro, il mercato del lavoro non considera in genere adeguate. Un sistema educativo maggiormente selettivo, che sia in grado di spostare l'accento sul merito e non sul background familiare degli studenti, lungi dall'essere discriminatorio ed "ingiusto", avrebbe la conseguenza di contribuire a ripristinare segnali efficienti e funzionali.

Riferimenti bibliografici

- Akerlof G. (1970), "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, MIT Press, Boston,
- Arrow K.J. (1973), "Higher Education as a Filter", *Journal of Public Economics*, vol. 3
- Becker G.S. (1964), *Human Capital*, Columbia University Press, New York
- Bratti M. e Staffolani S. (2001), "Performance accademica e scelta della facoltà universitaria: aspetti teorici ed evidenza empirica", *Quaderni di Ricerca*, Dipartimento di Economia dell'Università Politecnica delle Marche
- Checchi D. (2000), "University Education in Italy", *International Journal of Manpower*, vol. 21
- Dearden L et alia (2002), "The effect of school quality on educational attainment and wages", *Review of Economics and Statistics*, vol. 84
- Giannini M. (1999), *Education and Job Market Signaling: How robust is the nexus*, mimeo
- Layard R e Psacharopoulos G. (1979), "The screening hypothesis and the returns to education", *Journal of Political Economy*, vol. 82
- Lucas R.E. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, July
- McNabb R. et alia, (2002), "Gender Differences in Educational Attainment: the case of University Student in England and Wales", *Economica*, vol. 69
- Mincer J. (1958), "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution", *Journal of Political Economy*, vol. 66
- OCSE (vari anni), *Education at the Glance*, OCSE, Paris
- Schultz T.W. (1963), *The Economic Value of Education*, Columbia University Press, New York
- Smith J. e Naylor R. (2001), "Determinants of degree performance in UK universities: a statistical analysis of the 1993 student cohort", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63
- Spence A.M. (1973), "Job Market Signaling", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 77
- Staffolani S e Sterlacchini A. (2001), *Istruzione Universitaria, Occupazione e Reddito. Un'Analisi Empirica sui Laureati degli Atenei Marchigiani*, Angeli, Milano