# Pagare poco, pagare tutti: una ricetta contro i prezzi dei libri di testo

Iuri Moscardi
16 Giugno 2015

Incontro Brad Wheeler, un sabato mattina di marzo, nel suo ufficio di Bloomington: la sua somiglianza con Kevin Spacey, come avevo avuto modo di scoprire gogglandolo, è incredibile (al riguardo le battute si sprecano, mi confessa). Ma non sono qui per parlare di *House of Cards*: ho letto per la prima volta il suo nome in *Words Onscreen* di Naomi Baron (che ho recensito per Doppiozero) a proposito del suo progetto di eTextbooks per Indiana University. E siccome io stesso studio e lavoro nel campus di Bloomington come lui, ho deciso di fare quattro chiacchiere riguardo a questo progetto, con cui i libri di testo in versione digitale vengono concessi dagli editori in abbonamento agli studenti, a fronte di una *fee* (tariffa) molto più vantaggiosa dell'acquisto del libro.

Oltre a essere il sosia perfetto di Kevin Spacey, Brad Wheeler è molto altro: è, innanzitutto, vicepresidente dell'Information Technology e CIO (Chief Information Officer) degli otto campus dell'università; ha co-fondato e diretto software open source dedicati alla formazione e all'apprendimento come Sakai Project, un'alternativa "community-driven" ai sistemi di apprendimento proprietari, Kuali e Hathi Trust che, fondata sulla partnership di istituzioni accademiche e di ricerca, offre una collezione di milioni di titoli digitalizzati dalle biblioteche di tutto il mondo; è, inoltre, professore alla prestigiosa Kelley School of Business di Indiana University.

*Brad Wheeler*

*Focalizziamoci sugli eTextbooks forniti agli studenti di IU e sul contesto in cui il suo progetto si inserisce: qual è la situazione dei libri per i corsi universitari, negli*

*Usa?*

Negli ultimi anni, il prezzo dei libri di testo per gli universitari è aumentato considerevolmente, creando questo scenario: l'editore pubblica il libro nuovo a un prezzo alto, giustificato dall'aggiornamento scientifico del libro e dalla necessità di retribuire adeguatamente gli autori; gli studenti comprano il libro perché richiesto nel *syllabus*, il programma del corso che devono seguire, ma a fine semestre, per rientrare almeno parzialmente dalle spese, lo rivendono, direttamente ad altri studenti o indirettamente a librerie che acquistano usato. In sostanza, la nuova edizione viene acquistata solamente per il primo semestre, mentre in quelli successivi circoleranno soprattutto libri già acquistati in precedenza. Immaginiamo che un libro sia valido, a livello scientifico, per 8 semestri e che costi 100 dollari: verrà pagato 100 dollari da tutti e 100 gli studenti di una classe per il primo semestre; ma, dal secondo in poi, su 100 studenti in 60 lo compreranno usato e in 15 piratato in digitale. Risultato: 25 copie vendute nel secondo semestre, introiti ridottisi a un quarto per gli editori. E via dicendo. Un discorso, questo, che vale sia per le edizioni cartacee che per quelle digitali.

*E la soluzione degli eTextbooks di IU quale sarebbe?*

Si tratta di una risposta molto semplice: se la vita di un testo può essere valutata sugli otto semestri e il suo prezzo originale è di 100 dollari, perché non dividere il prezzo per i semestri? 100 diviso 8 fa 12,5 dollari a semestre. Pochi? Rispetto ai 100 inizialmente previsti sì. Ma, considerato che si tratta di edizioni digitali e che tutti gli studenti, durante tutti i semestri di ipotetica vita del libro, pagheranno sicuramente questa somma accessibile, non così pochi. Nella nostra università, gli studenti pagano già diverse *fees* per vari servizi (il bus, la mensa, gli impianti sportivi e, naturalmente, il materiale informatico), il cui costo – anche se elevato – viene così suddiviso tra tutti e ridotto a somme accessibili. Perché non inserire anche un'altra fee che permetta l'accesso ai libri di testo, forniti in versione digitale? È proprio quello che stiamo facendo.

*Perciò, in sostanza, pagando questa fee lo studente a cosa accede?*

Come scritto nella pagina web degli eTexts, che abbiamo lanciato nel 2010 come progetto pilota, questi sono molto più che copie digitali dei tradizionali libri scolastici. Lo studente accede al testo, che può leggere in digitale oppure

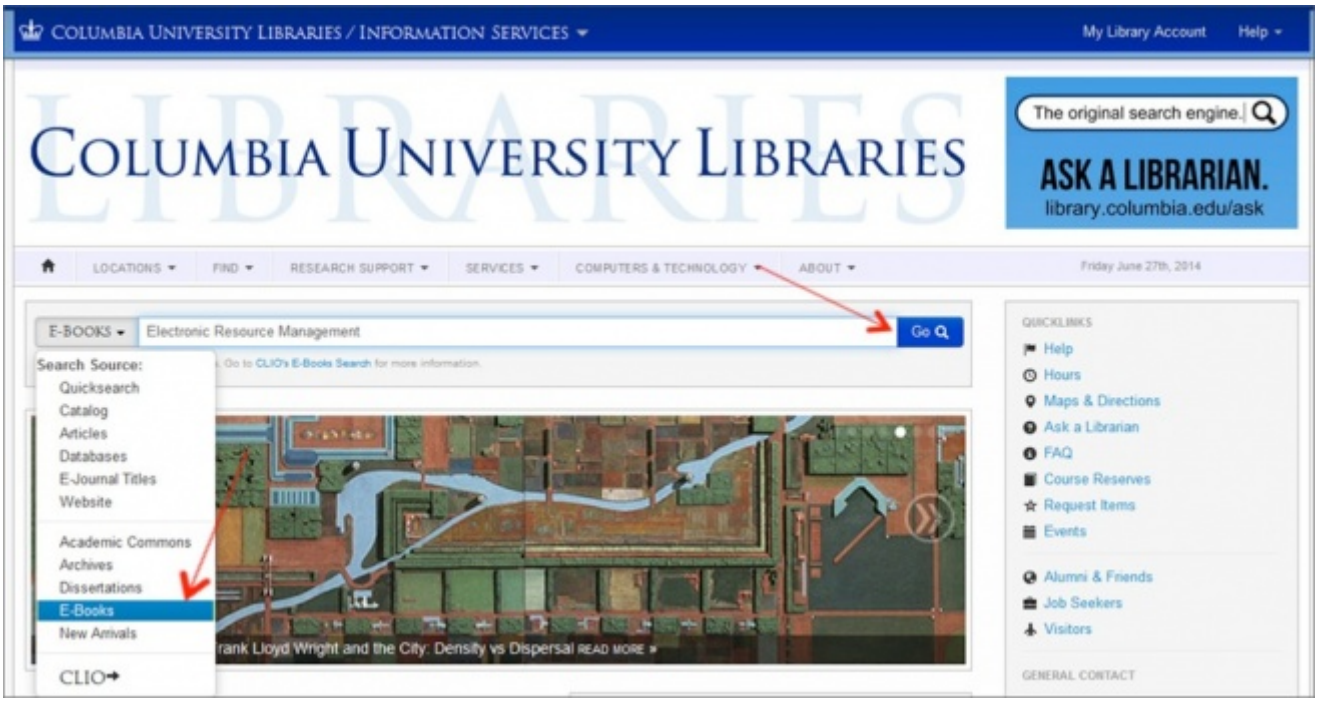
stampare – integralmente o parzialmente – on demand; essendo potenziati con Courseload Engage, che si integra con Canvas e Oncourse (i due strumenti di gestione dell'apprendimento online che usiamo da sempre a IU), gli eTexts sono disponibili su tutti i devices. Gli studenti possono anche accedere a gruppi di studio virtuali, annotare il testo, avere i materiali di tutti i corsi disponibili immediatamente e accedere all'edizione digitale per tutta la durata del corso di studio (non solo per il singolo semestre). I professori, invece, beneficiano di analitycs in real time, condividono note con gli studenti e possono integrare link e multimedia nel percorso formativo degli studenti.

*E qual è stata la reazione di studenti e professori?*

Nel 2009 si era aperto un dibattito sulla obbligatorietà o meno di questa fee: abbiamo lasciato che i professori decidessero ognuno in autonomia, mentre gli studenti hanno supportato la proposta. Diciamo che i professori, come anche alcuni editori, non sanno ancora bene come comportarsi davanti al digitale: solitamente non lo apprezzano moltissimo, ma sono oltremodo soddisfatti se tutti i loro studenti hanno e utilizzano i libri di testo.

*Come siete riusciti in questa operazione?*

Avevamo dalla nostra la forza dei numeri dei nostri studenti [110.000 totali, di cui circa 43.000 nel solo campus di Bloomington [basata sui dati forniti dall'università e disponibili qui. N.d.A.], che ci ha permesso così di negoziare con gli editori consentendoci anche di superare un ulteriore ostacolo: ogni editore tende di solito a utilizzare un proprio software e una propria piattaforma per la lettura dei propri eBook, mentre noi siamo riusciti a unificarli tutti in uno solo. Con gli eTexts proponiamo un modello che tenta di dare soluzione alle principali questioni economiche, tecnologiche e editoriali che l'eBook scatena: è un modello pensato sul lungo periodo che permette a tutti – editori, studenti e università – un guadagno in termini monetari o di efficienza. Oltre agli studenti, anche gli editori lo hanno capito: possiamo infatti contare su 18 partners diretti (tra cui Harvard Business School Publishing, McGraw Hill e MacMillan) e su 13 partners di Courseload (tra cui Oxford University Press. Qui tutti i partners) che mettono a disposizione la licenza digitale dei loro eBook per i nostri studenti.




*Il digitale, quindi, come ausilio e non come minaccia?*

Esatto. Come dicevamo prima, i docenti apprezzano se gli studenti hanno i libri: il modello degli eTexts, che coniuga digitale e stampa on demand, può essere d'ausilio in questo campo. Inoltre, gli autori di un libro vanno adeguatamente compensati: ma come compensarli adeguatamente, quando l'invenduto supera il venduto per colpa di un prezzo di copertina eccessivo? La nostra non è una

panacea per tutti i mali, ma un modello in cui – invece di avere un unico soggetto che fa enormi guadagni alle spese degli altri – vincono tutti.

*Più in generale, come possono sostenersi economicamente questi modelli open source basati sul digitale e pensati per la cultura?*

Io credo che pensare questi strumenti come infrastrutture di utilizzo collettivo possa essere la soluzione migliore. Pensiamo alle autostrade: parte delle imposte che si pagano sulla benzina vanno alla manutenzione delle strade. Naturalmente, nell'ambito culturale la questione si fa molto più delicata: Hathi Trust, per esempio, pubblica libri che mette a disposizione dei lettori gratuitamente perché sprovvisti di copiright (per scelta degli autori o perché pubblicati originariamente prima del 1923). In generale, tuttavia, dividere l'importo totale per il numero dei beneficiari mi pare la soluzione migliore, con cui ammortizzare il costo dei servizi proposti: pensando ancora a Hathi Trust, un libro digitalizzato può essere consultato ovunque da chiunque e consente ricerche all'interno del testo che gli strumenti analogici non permettono. Anche le *humanities* possono trarre vantaggio da questo approccio, senza dimenticare mai che la gratuità non può però essere mai fine a se stessa.

web_analisys_-_iuri_moscardi_-_intervista_brad_wheeler_indiana_university.jpg

---

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto. Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO