

## Capitale simbolico e altri capitali

di Ercole Sori

«Ci vogliono vari secoli per produrre un utilitarista come Stuart Mill» [in epigrafe al libro di P. Bourdieu, *Le strutture sociali dell'economia*, Trieste 2004]

1. *Introduzione.* Partiamo dal fondo. Queste riflessioni provengono dal desiderio, insoddisfatto, di dare seguito ad un progetto di ricerca empirica: valutare, in modo possibilmente quantitativo, seriale e di lungo periodo, il ruolo del cosiddetto ciclo edilizio nell'economia italiana dell'età preindustriale. Malgrado esistano pochi studi sull'argomento, il tema dell'investimento edilizio riveste sicura rilevanza in una Italia precocemente urbanizzata e con numerosi e importanti centri di spesa in materia. Si tratta di centri a carattere sia pubblico (comuni, signorie, stati), sia semi-pubblico (Chiesa), sia privato (aristocrazie terriere, proto-borghesie urbane, ecc.).

La possibilità di svolgere un'indagine con i caratteri sopra ricordati (serialità, quantificazione, lunga durata) era naturalmente legata alla disponibilità di una fonte ad ampia copertura temporale e geografica, nonché accessibile in modo semplice e centralizzato. Il Catalogo centrale dei beni architettonici, recentemente informatizzato presso il Ministero dei beni culturali<sup>1</sup>, si sarebbe prestato ottimamente, ma, a quanto sembra, esso non è consultabile liberamente per ragioni di sicurezza.

Dunque si è ripiegato su un'altra fonte "facile", che enfatizza alcuni caratteri e include i beni mobili: le "Guide Rosse" del Touring Club Italiano, a partire dall'indice degli autori. Evidentemente, in tal modo, l'oggetto viene modificato e l'osservazione si sposta sulle professioni artistiche, sui beni artistici, sulla loro produzione e circolazione.

---

«Proposte e ricerche», fascicolo 59 (2/2007)

<sup>1</sup> L'arch. Maria Luisa Polichetti, già responsabile dell'Ufficio centrale del catalogo, ha curato l'informatizzazione dei dati.

Per l'economia politica dell'arte si registra, di recente, un significativo e crescente interesse, in particolare da parte della storia economica. I segnali in tal senso sono convergenti. Nel 2001 la tradizionale Settimana Datini di Prato ha avuto per tema *Economia e arte*, titolo che, nello stesso anno, Giampiero Nigro ha dato alla sua relazione al convegno della Società Italiana degli Storici dell'Economia dedicato a *Nuove linee di ricerca nella storia economica*. Nel 2006, in argomento, sono apparsi una rassegna degli studi<sup>2</sup>, un volume<sup>3</sup> e un numero monografico della rivista «Quaderni storici»<sup>4</sup>. Nel maggio 2007, nell'ambito delle letture "Carlo M. Cipolla" presso l'Università di Pavia, un esperto dell'argomento, Richard A. Goldthwaite, professore di storia economica nella Johns Hopkins University di Baltimora, ha tenuto una prolusione dal titolo *Il mercato dell'arte nel Rinascimento*. È a questo punto che ci si imbatte, anche come storici dell'economia, nel significato immateriale di beni materiali, nel carattere simbolico di alcune categorie di beni di consumo durevoli e di beni capitali e, pertanto, in una pausa di riflessione.

2. *Uno, due, tre, ... molti capitali*. Se la storia dell'economia deve confrontarsi costantemente con gli avanzamenti delle altre scienze sociali, anche a rischio di qualche sbandata "modaiola", sembra opportuno che, periodicamente, essa controlli le sue categorie basilari: sviluppo, benessere, produzione, accumulazione, consumo, ecc. Da questo punto di vista si delineano una paio di novità rilevanti, quali la moltiplicazione della nozione di capitale e, parallelamente, lo sconfinamento dal terreno strettamente economico, con tentativi "critici" o "opportunistici" di inglobare la società.

Per spiegare lo sconfinamento si possono seguire due piste, una relativa alle teorie dello sviluppo e alla curiosità di vedere che cosa si nasconde dentro il fattore residuo; la seconda legata alla crescente dematerializzazione della produzione. Sulla prima pista torneremo. Vediamo dove porta e se è percorribile la seconda.

Le nuove nozioni di capitale sono effettivamente sempre più immateriali. Nel lessico economico contemporaneo circolano ormai ampiamente il capitale uma-

2 V. Pinchera, *Arte ed economia. Una lettura interdisciplinare*, in «Rivista di storia economica», a. XXII, n. 2, agosto 2006.

3 G. Guerzoni, *Apollo e Vulcano. I mercati artistici in Italia (1400-1700)*, Venezia 2006.

4 «Quaderni storici», n. 123, 2006, fascicolo monografico dedicato a *Oggetti e scambi culturali*.

no (o culturale), quello sociale e quello simbolico, ma, come vedremo, girano molti altri tipi di un più o meno sedicente capitale. Tali nozioni corrisponderebbero all'attuale fase post-industriale, caratterizzata, almeno in una certa parte del mondo, dall'uscita da un'economia del bisogno e dal massiccio ingresso in una economia dell'esperienza.

In questo tipo di economia il consumo è per definizione non saturabile e "universale": tutto può essere consumato, anche un'esperienza mistica (i soggiorni alberghieri in remoti monasteri). Il secondo carattere fondante della nuova economia sono le nuove nozioni di benessere e di creazione del valore: che cosa giustifica un prezzo della tazzina al Caffè Florian, in piazza San Marco, dieci volte superiore a quello del bar sotto casa se non la "esperienza"?

L'aggettivo "post-industriale" fa drizzare le orecchie allo storico dell'economia, che si domanda se questi nuovi capitali esistevano anche prima, nelle due grandi fasi che precedono la stretta contemporaneità, la fase industriale (pre e post-fordista) e pre-industriale. In età pre-industriale esisteva sicuramente un'ampia accumulazione di capitale simbolico, formato da beni capitali in senso stretto (edifici) e da beni di consumo cospicuo (durevoli e non durevoli). Sua funzione era creare e attribuire tre cose di estrema importanza: a) distinzione e discriminazione sociale; b) potere; c) legittimazione a esercitarlo, soprattutto. Guarda caso, si tratta di aspetti che un economista tradizionale definirebbe "extra economici", "desideri", prolegomeni psico-sociali ad una domanda effettiva appoggiata da un potere d'acquisto.

La storia economica tradizionale li ha trattati o come beni di lusso o come spese improduttive. Allo sperpero nel palazzo e nella chiesa essa contrapponeva l'investimento produttivo in porti marittimi e ponti stradali. Si tratta, cioè, di una visione negativa ai fini del passaggio alla produzione industriale, allo sviluppo economico moderno. Malanima<sup>5</sup>, ad esempio, ritiene che la domanda di beni di lusso, prodotti artigianalmente con produttività bassa e rigida, abbia costituito un handicap nel far imboccare al mondo pre-industriale la via dello sviluppo, della produzione di massa, della crescita del Pil pro-capite. Ciò esaurisce la questione? Non sembrerebbe. Esistono segnali convergenti che invitano a non liquidare il "lusso" come nemico del capitalismo e della crescita economica.

5 P. Malanima, *Uomini, risorse, tecniche nell'economia europea dal X al XIX secolo*, Milano 2003.

3. *Il pane e le rose*. Il capitalismo, l'industria, la produzione di massa hanno bisogno di tante cose per inverarsi e una di queste cose è senza dubbio una società e una cultura che riducano (semplifichino) una parte considerevole della propria visione del mondo ad un coacervo di beni e servizi desiderabili e acquistabili<sup>6</sup>. Come e quando avviene questo lento processo di socializzazione al consumo? Chi lo innesca? Quali sono le modalità di trasmissione temporale e sociale tra novatori ed emuli?

I sociologi del gusto<sup>7</sup>, ad esempio, hanno individuato una dicotomia estetica che corrisponde, grosso modo, ad una struttura sociale polarizzata quale quella pre-industriale. Da una parte si colloca l'estetica veicolata dal lusso, cioè dai beni a forte incorporazione artistica. All'altro estremo si dispone l'estetica popolare, vernacolare. È da chiedersi, tuttavia, se tale dicotomia viva in regime di completa separazione, se questa caratterizzi ogni epoca e se esistano, per contro, canali di comunicazione, certo il più delle volte attivabili con considerevoli *lag* temporali. Propenderei per quest'ultima versione.

La sociologia dei consumi è un campo di studi ormai consolidato e gli storici economici (e sociali) lo visitano ormai con una certa frequenza<sup>8</sup>. Figlia del dibattito sulle origini e sulle determinanti della rivoluzione industriale, è nata e cresciuta, assieme a quella di rivoluzione industriale<sup>9</sup>, la nozione di rivoluzione dei

6 M. Berg, H. Clifford (eds), *Consumers and Luxury: Consumer Culture in Europe, 1650-1850*, Manchester-New York, Manchester U.P., 1999; G. Clunas, *Modernity Global and Local: Consumption and the Rise of the West*, in «American Historical Review», 104, 999, n. 5; N. McKendrick, J. Brewer, J.H. Plumb, *The Birth of a Consumer Society: the Commercialization of Eighteenth-Century England*, London 1982; C. Shammas, *The Pre-industrial Consumer in England and America*, Oxford 1990; J. Thirsk, *Economic Policy and Projects: The Development of a Consumer Society in Early Modern England*, Oxford 1978; L. Weatherill, *Consumer Behaviour and Material Culture in Britain, 1660-1760*, London-New York 1988; S. Pennel, *Consumption and Consumerism in Early Modern England*, in «The Historical Journal», 42 (1999), n. 2, pp. 549-64; P. Stearns, *Stages of Consumerism: Recent Works on the Issues of Periodization*, in «Journal of Modern History», 69, 2001, n. 1, pp. 10-17; Id., *Consumerism in World History: the Global Transformation of Desire*, London-New York 2001.

7 P. Bourdieu, *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Bologna 2001.

8 P. Capuzzo, *Culture del consumo*, Bologna 2006; V. De Grazia, *L'impero irresistibile. La società dei consumi americana alla conquista del mondo*, Torino 2006; A. Clemente, *Storiografie di confine? Consumo di beni durevoli e cultura del consumo nel XVIII secolo*, in «Società e storia», 28, 2005, n. 109, pp. 569-598.

9 J. De Vries, *The Industrial Revolution and the Industrious Revolution*, in «The Journal of Economic History», 54/2, 1994, pp. 249-270.

consumi<sup>10</sup>. In una versione "hard", che enfatizza i fattori dal lato della domanda svalutando il ruolo dello shock tecnologico, la rivoluzione dei consumi, avviata nel XVII secolo e in alcuni paesi europei (segnatamente in Gran Bretagna, ma anche l'Olanda dà il suo contributo), precede e causa la rivoluzione industriale. Bairoch, utilizzando una recensione dell'*Economist* al libro di White<sup>11</sup>, si pone retoricamente una domanda molto interessante: «alla fine del Medioevo l'Europa possedeva risorse tecnologiche sufficienti per una rivoluzione industriale. Ci si può quindi chiedere come mai il mondo abbia dovuto attendere così a lungo Watt e Arkwright»<sup>12</sup>. La risposta di Bairoch si rivolge, per l'appunto, al lato della domanda e suona pressappoco così: perché la composizione, i livelli e, soprattutto, i ritmi di crescita della domanda, quali si realizzano in Gran Bretagna durante la prima metà del '700, non avevano raggiunto ancora soglie critiche. La risposta che qui intendiamo sostenere è la seguente: perché la società non era pronta, perché non erano ancora stati messi a punto i meccanismi sociali e culturali di "trasmissione del desiderio". In fondo, nella diatriba sul carattere endogeno o esogeno del progresso tecnico, propendiamo per la prima ipotesi, nella versione che ne ha dato Mokyr (selezione "darwiniana")<sup>13</sup>: è un preesistente ambiente sociale e culturale favorevole a selezionare positivamente un evento casuale e innovativo in materia di tecnologia. Se, come abbiamo citato in epigrafe, per produrre un utilitarista ci vogliono vari secoli, lo stesso vale per l'uomo consumatore.

10 J. Brewer, R. Porter (eds), *Consumption and the World of Goods*, London-New York 1994; J. De Vries, *Between Purchasing Power and the World of Goods: Understanding the Household Economy in Early Modern Europe*, ivi, pp. 85-132; M. Douglas, B. Isherwood, *The World of Goods: toward an Anthropology of Consumption*; New York 1979; R.A. Goldthwaite, *The Renaissance Economy: the Precondition for Luxury Consumption*, in «I Tatti Studies: Essays in the Renaissance», Firenze, Harvard University, Center for Italian Studies, vol. 2, 1987, pp. 15-40; Id., *Ricchezza e domanda nel mercato dell'arte in Italia dal Trecento al Seicento: la cultura materiale e le origini del consumismo*, Milano 1995; Id., *The Empire of Things: Consumer Demand in Renaissance Italy*, in F.W. Kent, P. Simons (eds), *Patronage, Art and Society in Renaissance Italy*, Oxford 1987; G. Levi, *Comportements, ressources, procès: avant la "révolution" de la consommation*, in J. Revel (ed.), *Jeux d'échelles: la micro-analyse à l'expérience*, Paris 1996, pp. 187-207.

11 L. Withe, *Medieval Technology and Social Change*, Oxford 1962.

12 P. Bairoch, *Rivoluzione industriale e sottosviluppo*, Torino 1967, p. 16.

13 J. Mokyr, *La leva della ricchezza. Creatività tecnologica e progresso economico*, Bologna 1995, pp. 375-412.

Si esamini, ad esempio, la pittura fiamminga del XVII secolo. Non si può evitare di notare come la quantità prodotta, la destinazione sociale dei quadri, i loro contenuti tematici ed estetici siano un chiaro segnale di qualche cosa di profondo che si sta verificando in un punto avanzato del mondo europeo, in una società leader nel processo di modernizzazione<sup>14</sup>. Nell'Olanda del secolo d'oro la struttura sociale dicotomica preindustriale si sta disarticolando e stanno nascendo nuovi ceti sociali, la cui affermazione identitaria avviene, tra l'altro, mediante un articolo del capitale simbolico (il quadro) tra i più emulativi dello stile di vita dei gruppi dominanti nella società tradizionale.

Torniamo ora al posto che il capitale simbolico avrebbe mantenuto nella triarticolazione del tempo storico economico (pre-industriale, industriale e post-industriale). Sono possibili due tipi di visione. Una prospettiva "discreta", per fasi distinte e staccate l'una dall'altra, afferma che il capitale simbolico esiste nel mondo pre-industriale, scompare nel mondo industriale e riappare nel mondo post-industriale. Come teoria evolutiva, a prima vista, sembra spiegare poco. Una prospettiva che opta per la continuità suggerisce, invece, un processo lineare di progressiva "democratizzazione" del capitale simbolico.

Se si accetta la visione moderna della crescita economica come succedersi di cicli del prodotto, cioè come continua creazione di bisogni, prodotti e settori produttivi, allora il motore della crescita può essere descritto come un processo diffusivo gerarchico, che percorre dall'alto verso il basso una struttura sociale sempre più articolata. Insomma, un lungo, inarrestabile itinerario verso il "lusso di massa". Josiah Wedgwood, con la sua industria ceramica che produceva dalle porcellane per l'élite alle terraglie per il popolo, lo aveva capito fin dalla seconda metà del '700<sup>15</sup>. Questo itinerario, dati gli elevati costi di produzione, oggi comprende anche i cosiddetti consumi alternativi, un tipico fenomeno di *back to the future*.

Nelle attuali economie avanzate (ma anche in quelle arretrate, mediante l'effetto dimostrazione) le componenti di domanda più dinamiche, all'interno delle varie categorie di consumo, sono quelle che meglio approssimano le pratiche elitistiche e gli stili di vita delle classi dominanti coeve o, più frequentemente, di epoche precedenti: nel viaggio la crociera, nell'abbigliamento la *griffe*, nell'abi-

14 S. Schama, *La cultura olandese dell'epoca d'oro*, Milano 1988.

15 P. Mantoux, *La rivoluzione industriale*, Roma 1971, pp. 447-448.

tazione la villa unifamiliare, nell'alimentazione i cibi di tradizione e i ristoranti segnalati, nello sport il golf e l'equitazione. Oggi la pubblicità insiste molto su un ossimoro: un prodotto o un servizio "esclusivo" ma offerto a molti o a tutti. Persino sulla quantità prodotta e sulle economie di scala si cerca di bluffare, con le serie limitate (salvo riproporle una dopo l'altra), in ossequio alla contraddizione in termini contenuta nel principio di standardizzazione e distinzione<sup>16</sup> che governa le società contemporanee economicamente avanzate.

Dunque i beni che compongono il capitale simbolico sembrano aver svolto un essenziale ruolo sociale ed economico in modo continuo e in ciascuna delle tre grandi fasi storico-economiche. Certo, nella fase industriale il loro ruolo si appanna poiché, dati il volume delle risorse disponibili e i criteri distributivi dominanti, essi cominciano ad operare "dal basso", cadenzati dalla legge di Engel. Ma, in fondo, anche il passaggio dal pane nero al pane bianco costituisce per grandi masse di popolazione una scalata lungo le prime pendici del capitale simbolico. Lo stesso si potrebbe dire per la "seta dei poveri", il cotone, incubatoio della rivoluzione industriale.

4. *Ascendenze disciplinari*. Quali ascendenze disciplinari ha questa moltiplicazione dei capitali? Essa, singolarmente, deve poco all'economia, anche se usa il suo linguaggio, e deve molto alla sociologia/antropologia. Gli economisti, come vedremo, hanno coniato principalmente la nozione di capitale umano, un concetto il cui uso è tanto popolare quanto sospetto. In ogni caso esiste una straordinaria coincidenza tra i quattro capitali di cui molti analisti economici e sociali discutono oggi e quelli enunciati ormai da tempo da Pierre Bourdieu<sup>17</sup>: il capitale economico (denaro, mezzi di produzione), il capitale sociale (reti sociali), il capitale culturale (lingua, gusto, *way of life*, ecc.), il capitale simbolico (simboli di legittimazione).

Dunque si è verificata una trasmutazione dalla sociologia/antropologia ad altri campi disciplinari: all'economia, innanzi tutto, ma anche all'urbanistica, alla pedagogia, alla scienza dell'organizzazione, alla politologia, alle politiche sanitarie, alla critica letteraria e ad altro ancora. In questa trasmutazione i quattro

16 P. Bourdieu, *La distinction: critique sociale du jugement*, Paris 1979.

17 P. Bourdieu, *The Forms of Capital*, in J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York 1986, pp. 241-248.

capitali hanno cambiato di segno. Nati come critica della società capitalistica e globalizzante, sono stati via via piegati a vari usi, per lo più prosaici: nuove tecniche di marketing; interpretazioni dei fattori dello sviluppo locale (divari regionali, distretti); ruolo della cultura nelle strategie d'impresa; uso produttivo dei beni culturali; motivi che spiegano gli investimenti "dimostrativi" (grattacieli); conservazione dei vantaggi competitivi in contesti concorrenziali, ecc. Attorno a questo nucleo fondante dei quattro capitali, si è sviluppata così una vera e propria proliferazione di altri "capitali".

Trasmigrazione e proliferazione hanno tuttavia comportato pesanti distorsioni delle categorie originariamente impiegate, suscitando severe critiche. Il prelievo dallo strumentario di Pierre Bourdieu, ad esempio, è stato selettivo e dopo il capitale simbolico ci si è ben guardati dall'assumere anche il concetto, strettamente correlato, di "violenza simbolica". Quest'ultima, banalizzando, significa complicità del dominato con il dominante e rappresenta uno strumento di particolare efficacia per chi, in economia e storia economica, si occupi di domanda, consumo e consumismo. André Gorz afferma poi che la moltiplicazione delle nozioni di capitale corrisponde al recente processo di dematerializzazione della produzione e di appropriazione privata del sapere, imbellettata nel concetto di "economia della conoscenza"<sup>18</sup>. Si tratta di recenti sviluppi del capitalismo che vanificano la tradizionale teoria del valore e inaugurano lo sfruttamento integrale della persona, anziché del solo lavoro da questa estraibile e che in passato consisteva, sostanzialmente, in energia e addestramento. Il carattere conflittuale di tali processi, vale a dire dell'appropriazione privata del profitto versus la diffusione della conoscenza e della fruizione estetica, si manifesta oggi nella crisi degli istituti giuridici a presidio della proprietà di beni immateriali (brevetto, diritti d'autore, marchio). Potrebbe essere un nuovo capitolo del vecchio adagio marxiano sulla contraddizione tra sviluppo delle forze produttive e meccanismi di appropriazione. I beneficiari dell'appropriazione sembrano consapevoli della pericolosità del conflitto e disposti a qualche compromesso. Bill Gates fa beneficenza, le multinazionali farmaceutiche rinunciano a qualche brevetto, le *media company* accettano lo scambio interpersonale dei prodotti, gli editori consentono la fotocopia.

Dato che la sociologia deve adempiere al suo compito di "segnalatore di in-

18 A. Gorz, *L'immateriale. Conoscenza, valore e capitale*, Torino 2003.

cendi", è toccato a Bourdieu smascherare l'universalità astorica delle scienze economiche, in nome della quale assistiamo al predominio del calcolo interessato e della concorrenza senza limiti per il profitto<sup>19</sup>. Si può concludere questa raffica di critiche osservando che accade per la società ciò che conosciamo ampiamente per la biosfera e cioè che il sistema "economia" fa di tutto per sussumerla come sottosistema subordinato, anziché subordinarsi ad essa.

5. *Tassonomie e sussunzioni*. Nelle scienze sociali regna dunque una grande confusione circa il numero, la definizione, la gerarchizzazione e le interrelazioni dei vari capitali. Valgano soltanto alcuni esempi.

André Gorz<sup>20</sup>, polemicamente, elenca nove tipi di capitale (culturale, intelligenza, istruzione, esperienza, sociale, naturale, simbolico, umano, cognitivo), ma, di questo passo, non si vede perché non possano essere quindici o venti.

In sede di definizione delle politiche di *welfare* e di sviluppo locale, ad esempio, si sta verificando un rigonfiamento abnorme di uno dei capitali immateriali, il capitale sociale, che si sminuzza poi in tanti altri sub-capitali. Il capitale sociale, anziché come rete relazionale tra persone, viene definito come l'insieme delle risorse sociali disponibili in un territorio. Esso sarebbe composto da un capitale istituzionale (istituzioni formali *problem solving*), da un capitale culturale (tradizioni locali, valori, convinzioni, relazioni sociali e modalità di comportamento), da un capitale simbolico (capacità di mobilitare energie per l'evoluzione e proiettare un'immagine di riferimento per le imprese), da un capitale psico-sociale (fiducia, consapevolezza di poter cooperare) e da un capitale cognitivo (*know-how* collettivo che si deposita nelle infrastrutture del sapere, nelle organizzazioni culturali, nelle imprese, negli organi preposti allo sviluppo del dialogo sociale). Quest'ultimo, secondo l'autore, non va confuso con il capitale umano, che è patrimonio individuale. Ma un altro autore, nella medesima sede tematica, parla di capitali come *assets* immateriali di tipo cognitivo/informativo (capitale umano), relazionale (capitale sociale) e identitario (capitale culturale e capitale simbolico).

In tanta moltiplicazione e disinvoltura epistemologica, non resta che attenersi ai quattro capitali originari, quelli definiti da Bourdieu, sottolineandone la proprietà fondamentale che li caratterizza e li pone in reciproca relazione: la conver-

19 P. Bourdieu, *Le strutture sociali dell'economia*, Trieste 2004.

20 A. Gorz, *op. cit.*

tibilità di ciascuna forma nelle altre. Con la convertibilità tutto si lega, dunque: economia, società, politica (istituzioni, potere), cultura.

6. *Capitale umano*. Tra i quattro è il capitale più “rognoso”, che costringe a schierarsi tra due concetti tra loro in conflitto: il capitale culturale e il capitale umano. Bourdieu critica aspramente la nozione di capitale umano, proveniente dall’economia politica, giudicandola abissalmente lontana dai suoi concetti di capitale culturale e capitale simbolico. Ma vediamo come nasce l’idea di un capitale che si “umanizza”.

L’economia politica, da oltre un cinquantennio, si è avventurata oltre la nozione di capitale fisico essenzialmente con lo scopo di disaggregare il fattore residuo, enigmatico responsabile dell’incremento di produttività dei due fattori capitale e lavoro, puntando sui miglioramenti qualitativi sia del primo (progresso tecnico), sia del secondo (istruzione), nonché sulla migliore organizzazione nell’impiego di entrambi. Il capitale umano, nella doppia versione individuale e collettiva, nasce dunque come stock alimentato dall’investimento in spese di istruzione.

La teoria dello sviluppo, principale beneficiaria del concetto di capitale umano, si è comunque impantanata nella questione dell’uovo e della gallina. Il capitale umano, misurato dal livello di istruzione raggiunto da un dato sistema economico-sociale, è causa o effetto dello sviluppo? I modelli econometrici che hanno cercato una verifica empirica su dati storici o su *cross sections* non forniscono risposte conclusive in merito. Semplicistica e in taluni casi risibile appare la giustificazione marginalistica, secondo la quale le differenti retribuzioni del lavoro a differenti livelli di istruzione misurerebbero la produttività marginale del fattore lavoro (nell’Italia di oggi? nel suo Mezzogiorno?). I teorici del capitale umano concludono, in chiave positiva, che le differenze di remunerazione dimostrano come esso esista, e come, in chiave normativa, più istruzione produca più produttività e più crescita. Anzi, considerando il *feed back* interno al processo di causazione del fattore residuo, la catena si allunga: più istruzione, più capitale umano (elevato), più progresso tecnico, più qualità del capitale fisico e migliore organizzazione dei fattori, più crescita.

Insomma, il capitale umano e gli investimenti in istruzione che lo implementano assomigliano più ad un addestramento professionale che ad una cultura. Il sistema educativo è effettivamente uno dei “campi”, per usare un altro concetto chiave della sociologia/antropologia di Bourdieu, che producono capitale sociale, capitale culturale e capitale simbolico, ma non è certo il solo.

Questo non vuol dire che nella storia economica alcune concomitanze siano irrilevanti. Ad esempio, la qualità dell’istruzione è stata ripetutamente indicata come uno dei fattori di divaricazione nei ritmi e nei contenuti dell’industrializzazione della Gran Bretagna e della Germania alla fine dell’800. Oppure, ancora, è stata segnalata la necessità di assecondare, con un sistema di istruzione pubblica di base e socialmente allargata, organizzazioni produttive più complesse, strutturate e competitive come la manifattura artigianale urbana e il grande commercio del tardo Medioevo, mentre all’istruzione professionale provvedevano le corporazioni.

Chi in storia economica ha sottolineato l’importanza del fattore istruzione/capitale umano, come Cipolla<sup>21</sup>, ha anche enfatizzato quella dei cosiddetti (e mal definiti) “intangibles”, vale a dire dei climi socio-culturali, delle “reazioni creative della storia”, ecc.

Oggi la nozione di capitale umano, malgrado le difficoltà teoriche ed empiriche, gode di grande popolarità come “economia della conoscenza”. Tanto che, per non disertare l’attualità e l’Italia, il governatore della Banca d’Italia è intervenuto con forza sull’argomento nella sua *lectio magistralis* del 2006 all’Università di Roma, dal titolo *Istruzione e crescita economica*.

7. *Capitale sociale*. Dopo il capitale umano, la fortuna ha arriso al capitale sociale grazie sia ai neoistituzionalisti, vale a dire ai giuristi e agli economisti storicizzanti come Douglass North e Robert Thomas<sup>22</sup>, sia ai sociologi della *network analysis* come Granovetter<sup>23</sup>. Attraverso il concetto di costi di transazione, si è riusciti a collegare sviluppo economico e alcuni *assets* immateriali: conoscenze personali, stima, fiducia, pratiche consuetudinarie, ecc. All’uso esplicito del capitale sociale come risorsa per “accrescere” (il livello economico; il potere) sono giunti autori diversi. Putnam<sup>24</sup> lo usa come risorsa morale, Bourdieu come risorsa strumentale, mentre vari sociologi italiani l’hanno impiegato largamente per spiegare

21 C.M. Cipolla, *Storia economica dell’Europa pre-industriale*, Bologna 1974, p. 140.

22 D.C. North, R.P. Thomas, *L’evoluzione economica del mondo occidentale*, Milano 1976; D.C. North, *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell’economia*, Bologna 1994.

23 M. Granovetter, *The Strength of Weak Ties*, in «American Journal of Sociology», n. 78, 1973.

24 R. Putnam, *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano 1993.

lo sviluppo locale, il sorgere dei sistemi produttivi distrettuali di piccola impresa.

L'origine del concetto, cioè una rete di relazioni sociali e personali di natura extra-economica allo scopo di far circolare informazioni e fiducia, va fatta risalire a Max Weber<sup>25</sup>, mentre il suo perfezionamento è in larga misura tributario dell'opera di Pierre Bourdieu. Il suo uso si è diffuso presso vari ambiti disciplinari: la sociologia politica (problema della rappresentanza dei partiti), l'antropologia (il ruolo del dono), l'organizzazione aziendale (sua implementazione "dall'alto" alla ricerca dell'efficienza produttiva). Il capitale sociale, tuttavia, si può presentare in forme diverse, alcune delle quali contrastanti. Può significare cultura della cooperazione, ma anche cultura della concorrenza. Può implicare consenso associativo, ma anche formazione di gruppi di interesse tra loro in lotta. Può implicare apprendimento "sistemico", dal basso, ma anche educazione, disciplinamento "dall'alto".

Possiamo impiegare il concetto di capitale sociale nella storia dell'economia? Le economie locali strutturate e competitive del Medioevo europeo, oltre che in capitale umano, investivano anche in capitale sociale mediante strutture e innovazioni istituzionali in grado di consolidare rapporti sociali "orizzontali" tra pari (comune "popolare", corporazione, *universitas*, confraternita), rafforzando quelli che i sociologi chiamano "legami brevi", basati su conoscenza, stima, fiducia. Tutto ciò abbassava considerevolmente i costi di transazione.

In effetti le corporazioni hanno svolto un ruolo propulsivo nello sviluppo economico fino a quando il progresso tecnico ha alterato profondamente i processi produttivi, la partizione merceologica e settoriale, le qualifiche professionali. Il tutto all'insegna sia di un cambiamento della scala di riferimento istituzionale (dalla città e dalla relativa statuizione, allo Stato moderno a larga base territoriale), sia di un ulteriore ampliamento dei mercati (prima globalizzazione tra XVI e XVIII secolo)<sup>26</sup>.

Detenevano forti quantità di capitale sociale, e dunque un buon posizionamento nello sviluppo, anche le comunità economicamente attive legate da vincoli

<sup>25</sup> M. Weber, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Firenze 1977. Il saggio fu pubblicato per la prima volta nel 1904-1905 in «Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik».

<sup>26</sup> Si veda, in proposito, M.R. Carillo e A. Zazzaro, *Tra storia ed economia: le corporazioni artigiane nel medioevo e in età premoderna tra inerzie sociali e cambiamento tecnologico*, in «Proposte e ricerche», n. 54, 2005.

etno-religiosi "forti", in quanto minoritarie e compresse nella società dominante. È il caso delle comunità ebraiche della diaspora, con la loro alta propensione alla conduzione societaria delle attività economiche e allo sviluppo di estese reti fiduciarie a base familiare ed etno-religiosa. Ma considerazioni in parte analoghe si possono fare per i protestanti nell'Italia dell'Ottocento.

Uno schema molto simile a quello delle città-stato medievali e del loro ordinamento corporativo, in rapporto alle potenzialità di sviluppo economico, può essere applicato alle attuali "economie locali". Il caso oggi più discusso, in chiave di rilevanza del capitale umano e del capitale sociale ai fini dello sviluppo economico, è quello dei distretti monoproduttivi. In essi i "legami brevi" vi sono sviluppati al massimo grado e l'intero sistema "apprende" (imprenditorialità, qualificazione professionale, innovazione, *know-how*) in modo collettivo, sistemico, attraverso processi di selezione e *learning by doing*. Anche questa versione moderna di economia locale strutturata e competitiva, tipica di molti settori manifatturieri tradizionali, comincia a perdere colpi per i medesimi motivi per i quali declinò il sistema medievale: progresso tecnico (ancor più stretto legame tra scienza e tecnica; necessità di apprendimento formalizzato); scala istituzionale (espansione della sopranazionalità e della transnazionalità); forte globalizzazione (la terza dopo quella del 1830-1914).

Thomas P. Lyon<sup>27</sup> ha valutato empiricamente il contributo economico del capitale sociale allo sviluppo economico regionale italiano tra 1970 e 1995, associandolo, in una funzione di produzione, al valore aggiunto, al capitale, al lavoro e alla produttività. La verifica ha accertato che gli indicatori di capitale sociale (partecipazione politica, lettura quotidiani, associazionismo) hanno un influsso significativo, ma non prevalente, e positivo sulla creazione del valore aggiunto, ma possono deprimere gli investimenti e l'innovazione, in quanto forieri di "corporativismo" e protezionismo pubblico.

8. *Capitale simbolico*. Ricapitoliamo le principali categorie elaborate da Bourdieu e associate all'idea di capitale simbolico, che nei rapporti sociali si manifesta, ad esempio, come prestigio, onore o diritto di essere ascoltato. Il capitale simbolico è una fonte cruciale di potere ed è percepito tramite schemi di classificazione

<sup>27</sup> T.P. Lyon, *Capitale sociale e crescita economica in Italia, 1970-1995*, in M. Moroni, a cura di, *Lo sviluppo locale: storia, economia, sociologia*, Bologna 2007.

socialmente inculcati. Quando il possessore di capitale simbolico usa il potere che questo gli conferisce verso un agente che ne possiede in misura minore, cercando così di alterare le loro azioni, allora viene esercitata una violenza simbolica. Strettamente correlato ai due precedenti è il concetto di "campo", come sistema di posizioni sociali (ad es., professione) strutturato internamente in termini di relazioni di potere. Il "campo" è dunque una arena sociale ove si svolge la lotta per l'appropriazione dei diversi tipi di capitale.

La proprietà dei quattro capitali di convertirsi da una forma all'altra e il linguaggio apertamente economico usato da Bourdieu, invitano a testare l'applicabilità del concetto di capitale simbolico all'economia e alla storia economica. Ecco alcuni interrogativi.

I palazzi dei banchieri fiorentini del Trecento sono un lusso, un investimento improduttivo o devono testimoniare la solidità e affidabilità dell'azienda creditizia, accrescendo credito e fama di solvibilità? Per analogia con la contemporaneità, perché si costruiscono oggi grattacieli sempre più belli, più alti, più avanzati tecnologicamente, più costosi? Sono semplici risposte a problemi di rendita fondiaria o simboli di dominanza economica, specie ai suoi inizi? Ieri a New York, oggi a Kuala Lumpur e Shangai.

La presunzione che la produzione di beni simbolici, cioè di edilizia rappresentativa e di beni di consumo di lusso, sia a produttività stagnante e in definitiva risulti ostile all'industrializzazione e allo sviluppo economico, andrebbe meglio verificata. Quanto meno essa va "storicizzata", inserendo nello schema la variabile tempo storico. Gli ottimisti circa il futuro economico del nostro paese dicono che oggi il *made in Italy* di qualità elevata garantisce elevati livelli di produttività e reddito pro capite, grazie, essenzialmente, alla straordinaria disponibilità di capitale simbolico (cultura, arte, paesaggio) che l'Italia ha accumulato durante il lunghissimo arco temporale.

Perché sui mercati nazionali e internazionali, oltre alle imprese, competono sempre più i luoghi, vale a dire le città e i territori? Perché le odierne fasi di ristrutturazione produttiva coincidono sempre più con piani di rinnovo e riqualificazione urbana e persino ambientale (Manchester, Bilbao)?

Il nesso tra capitale simbolico e potere è economicamente rilevante? S'intende, non per questioni distributive, il che è evidente, ma per lo sviluppo economico. La "capitale economica" d'Italia, Milano, sta oggi cedendo il passo quanto a crescita economica, a Roma, che è "capitale" in entrambi i significati, cioè sede del potere statale e straordinario accumulo di capitale simbolico. Ciò suggeriri-

sce l'idea che tra "capitale città" e "capitale simbolico" intercorra un nesso, per cui le città "capitali" politiche e/o finanziarie entrano nel gioco della dominanza, mescolando capitale simbolico, potere e sviluppo economico. È quanto sta accadendo alle regioni che comprendono la capitale politica degli stati ex-socialisti dell'Est in via di adeguamento all'economia di mercato e di integrazione con l'Unione Europea.

Nella storia dell'innovazione e dominanza finanziaria questo nesso sembra esistere, come testimoniano i grandi cicli politici, economici e finanziari che, tra Medioevo ed età contemporanea, hanno fatto capo ad aree e, più spesso, a città ben determinate<sup>28</sup>, con immediati riflessi sul potere di un bene che non si sa come classificare ma che in simbolismo batte tutti gli altri: la moneta. La prima logistica, che va dall'XI secolo al 1350, fa centro su Firenze. La seconda, che va dal 1350 al 1600, è animata da Venezia, Genova e Germania meridionale. La terza logistica, tra 1620 e 1800, prende la via del Nord e fa perno su Amsterdam. La quarta, tra 1815 e 1900, attraversa la Manica e approda a Londra. La quinta, tra 1900 e 1980, attraversa l'Atlantico e si installa a New York. La sesta, appena iniziata, sembra dirigersi verso Shangai e Bombay.

<sup>28</sup> T. Porter, *L'innovazione nel sistema finanziario: impatto sul primato economico e sviluppo dall'XI secolo*, in «Review», XVIII, n. 3, 1995.