

CUADERNOS ORKESTRA

01/2021

ISSN 2340-7638

COMPETITIVIDAD AL SERVICIO DEL BIENESTAR INCLUSIVO Y SOSTENIBLE

Mari Jose Aranguren Querejeta
Patricia Canto Farachala
Coordinadoras

Cuadernos Orkestra, núm. 01/2021

5 PERSONAS Y SU DIMENSIÓN RELACIONAL

Mercedes Oleaga y Edurne Magro

Orkestra-Instituto Vasco de Competitividad, Universidad de Deusto

5.1 Introducción

El capital social proporciona importantes beneficios a las personas y a las sociedades. Putnam (2001) examina un gran número de estudios empíricos que informan de una relación positiva entre el capital social (medido principalmente en términos de redes sociales) y la educación, el bienestar infantil, la delincuencia, la vitalidad del vecindario (por ejemplo, los precios de reventa), la salud (tanto física como psicológica), la felicidad y el gobierno democrático.

Algunos de los efectos del capital social sobre el bienestar tardan mucho en aparecer, pero, por ejemplo, Coleman (1988) destacó el papel de las comunidades y los vínculos fuertes entre progenitores, personal educador y alumnado en el fomento del aprendizaje. Por otra parte, la educación y el aprendizaje pueden apoyar los hábitos, habilidades y valores que conducen a la cooperación y participación social.

Las instituciones de calidad, la mano de obra altamente calificada y la prevalencia de normas y redes que facilitan la cooperación social sustentan niveles más altos de inversión en capital físico y pueden mejorar potencialmente las estrategias de renovación del medioambiente natural. La salud es también un aporte importante al bienestar y al rendimiento económico, y está vinculada a la edad, estilo de vida, condición social, aprendizaje y grado de los vínculos sociales y apoyo interpersonal.

Y es que las personas son miembros de hogares y familias, y las decisiones críticas en momentos clave a menudo se toman con la participación de una familia más amplia, influenciada por normas culturales que se transforman y se transmiten de generación en generación (Buunk *et al.*, 2010; Shockley *et al.*, 2017).

El proceso de determinar los tipos de vidas que valoramos, y que tenemos razón para valorar, es dinámico y conflictivo. Los valores se negocian continuamente en las relaciones de una persona con los demás (White, 2017), y esto se experimenta más intensamente en los hogares y las familias, aunque está influenciado por conexiones sociales y culturales más amplias, como se observa en el siguiente gráfico.

Figura 1 Conexiones sociales y culturales



Fuente: Dalziel *et al.*, 2018.

Las conexiones se realizan a través de los diferentes *stocks* de capital: humano, cultural, social, económico, de conocimiento, natural y diplomático (Dalziel *et al.*, 2018).

El capital humano y social está estrechamente relacionado con la forma en que las instituciones y los arreglos políticos y sociales repercuten en la sociedad. Sin embargo, es necesario distinguir cuidadosamente los diversos elementos, ya que: (i) el capital humano reside en los individuos; (ii) el capital social reside en las relaciones sociales; y (iii) los arreglos políticos, institucionales y jurídicos describen las normas e instituciones por las que funciona el capital humano y social.

En este capítulo nos vamos a centrar en el capital social y cultural, ya que entendemos que es el que marca la relación en los diferentes espacios, y en cómo esto redonda en un mayor bienestar, fuente de competitividad.

5.2 Definición y fuentes de capital social

Las personas colaboran con otras personas fuera de su entorno familiar para ampliar las capacidades para el bienestar, en particular mediante la creación de y la participación en instituciones de la sociedad civil.

El capital social puede ser incrementado a través de mecanismos que incluyen: aprendizaje en las escuelas; participación en redes; aplicación de normas; desarrollo de las aspiraciones de la sociedad; y esfuerzos para la inclusión social.

Existen tensiones entre el capital cultural y el social, ya que el acceso a los servicios del capital social, en especial a los servicios sociales de transición, es mucho más fácil para las personas que comparten el capital cultural del grupo social dominante. Las políticas pueden mejorar las capacidades para el bienestar al garantizar que las personas no se vean perjudicadas como consecuencia de su origen étnico o de otros factores personales, así se caracterizan por su acceso equitativo a los servicios de todas las formas de capital.

Las personas somos seres sociales, y de acuerdo con esta observación, la mayoría de nosotras cohabitamos con otras personas durante largos períodos de nuestras vidas. Aquí nos vamos a centrar en cómo las personas colaboramos fuera de nuestras familias para ampliar las capacidades para el bienestar.

En una sociedad abierta (Popper, 1950), las personas crean diversas instituciones sociales para perseguir objetivos comunes y valores compartidos, y, al participar en ellas y colaborar con otras personas, pueden acceder a una mayor capacidad de bienestar.

Las colaboraciones de la sociedad civil pueden estar motivadas por el deseo de excluir a personas ajenas, pero también hay fuertes elementos de altruismo y filantropía. Estas colaboraciones se canalizan a través de diferentes tipos de organización como, por ejemplo: organizaciones benéficas, clubes deportivos, entidades religiosas, empresas de interés comunitario, asociaciones comerciales y colegios profesionales, asociaciones de vecinos, sindicatos, etc.

Pero ¿qué entendemos por «capital social»? El capital social cuenta en la actualidad con una extensa literatura empírica y teórica a la que recurrir, iniciada por Tocqueville, Durkheim y Weber, que ha ido transformándose, siendo un mérito clave el cambio de enfoque del análisis: del comportamiento de los agentes individuales al patrón de relaciones entre agentes, unidades sociales e instituciones (Schullet *et al.*, 2000, en Cooke *et al.*, 2005).

Las siguientes definiciones captan los diferentes aspectos del término «capital social», reflejando así las conceptualizaciones realizadas por sociólogos de diferentes corrientes, así como aproximaciones más prácticas elaboradas por grandes organizaciones mundiales que orientan su definición a la aplicabilidad:

«El capital social es el conjunto de recursos actuales o potenciales relacionados con la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de entre-conocimiento y entre-reconocimiento; o, en otros términos, con la adhesión a un grupo» (Bourdieu, 1986, p. 2).

«El capital social se define por su función. No se trata de una entidad única, sino de una variedad de entidades diferentes que tienen dos características en común: todas ellas consisten en algunos aspectos de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura. [...] Al igual que otras formas de capital, el capital social es productivo, lo que hace posible el logro de ciertos fines que no serían alcanzables en su ausencia. [...] A diferencia de otras formas de capital, el capital social hereda en la estructura de las relaciones entre las personas y entre las personas» (Coleman, 1990, p. 302).

«El capital social se refiere a las características de la organización social como las redes, las normas y la confianza social que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo» (Putnam, 1995a, p. 67).

«El capital social de una sociedad incluye las instituciones, las relaciones, las actitudes y los valores que rigen las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social» (Banco Mundial, 1998, p. 1).

«El capital social es el conocimiento, la comprensión, las normas, las reglas y las expectativas compartidas sobre los patrones de interacción que los grupos de individuos aportan a una actividad recurrente» (Ostrom, 2000, p. 176).

«[...] la definición de capital social es: redes junto con normas, valores y entendimientos compartidos que facilitan la cooperación dentro o entre grupos» (OCDE, 2001, p. 41).

«El capital social generalmente se refiere a la confianza, la preocupación por los asociados, la voluntad de vivir de acuerdo con las normas de la propia comunidad y de castigar a los que no lo hacen» (Bowles y Gintis, 2002, p. 419).

5.3 Capital social y capital cultural

Las definiciones de capital social enumeradas anteriormente se refieren todas a valores o normas compartidos. Los valores culturales y las normas aceptadas son aprendidas por los jóvenes dentro de las familias y los hogares, denominándose «capital cultural», que difiere del capital social en dos aspectos importantes.

En primer lugar, Coleman (1986) observa que el capital cultural en su sentido primario se encarna en las personas, mientras que el capital social existe en las relaciones entre las personas. En segundo lugar, mientras que ambos tipos de capital se transforman continuamente en una sociedad saludable, el capital cultural se conceptualiza como la conexión de una persona con las generaciones anteriores y futuras (a través de la transmisión del patrimonio cultural), mientras que el capital social conecta a una persona con las demás en la generación actual.

Existen tensiones inevitables entre el capital cultural y el social, ya que la historia muestra repetidamente que el acceso a los servicios desde el capital social de una comunidad (así como el acceso a otros recursos privados

y públicos) es mucho más fácil para la gente que comparte el capital cultural del grupo social dominante de la comunidad. Pierre Bourdieu (1973) centró su investigación en este aspecto y desarrolló el concepto de capital cultural para explicar por qué los niños y niñas de los hogares ricos logran mejores resultados en la escuela que los niños de grupos socioeconómicos menos acomodados.

Además, las normas compartidas por el grupo dominante pueden incluir la aceptación, tal vez sin voz, de que es legítimo que sus miembros traten a las personas de otras razas de una manera hostil que sería sancionada si se aplicara a cualquier persona del grupo dominante. Esto puede comprender el uso de lenguaje humillante, actuar con intención deshonesto, proporcionar estándares discriminatorios en el servicio, negar la entrada a ciertas redes o clubes o tolerar la presencia permanente de una amenaza de agresión física que generalmente queda impune (Coates, 2015).

Estas posibilidades representan el lado oscuro del capital social (Portes, 1998; Gargiulo y Benassi, 1999; Putnam, 2001; Dasgupta, 2005; Van Deth y Zmerli, 2010; Scrivens y Smith, 2013,). Los marcadores culturales como las pautas de consumo, las opiniones políticas y las posturas sociales son cada vez más comunes como significantes dentro del grupo, incluso en organizaciones o ámbitos no políticos. La capacidad de autoclasificarse según líneas ideológicas y culturales significa que las comunidades ya no se organizan en torno a la geografía, sino en torno a valores; los miembros del grupo no son vecinos, sino coadherentes.

La tendencia de las personas de la cultura dominante a ser aventajadas respecto a los de fuera no se limita al comportamiento individual. También puede ocurrir en las organizaciones gubernamentales o civiles de un territorio, lo que se denomina «discriminación estructural» o «institucional» o «cultural» (Dovidio *et al.*, 2010, Eddo-Lodge, 2017). Los autores mencionados indican que el grupo dominante tiende a no darse cuenta de su ventaja, aunque también se habla de prejuicios involuntarios.

A menudo es así como funciona el capital social. Es un recurso al que los iniciados pueden recurrir fácilmente, o sin pensar conscientemente, mientras que los «de fuera» deben organizar colectivamente una acción social sostenida para obtener cierto grado de acceso equitativo a servicios. El resultado de esta estructura social es que las personas con habilidades personales similares encuentran que tienen capacidades sociales desiguales dependiendo de su raza o de alguna otra característica personal: edad, género, religión, discapacidad, etc.

El acceso equitativo a los servicios desde todas las formas de capital es necesario para que la ciudadanía desarrolle capacidades razonadas a fin de llevar vidas valiosas. Cuando una gran parte de la ciudadanía, debido a alguna característica, se enfrenta sistemáticamente a las limitaciones en su acceso a los servicios del capital social compartido del territorio, las capacidades de esas personas para llevar vidas valiosas se ven reducidas y el bienestar es paralizado (Dalziel *et al.*, 2018).

Las políticas pueden mejorar las capacidades para el bienestar al asegurar que las personas no estén en desventaja en su acceso equitativo a los servicios de las reservas de capital de un territorio debido a sus características personales. El aumento de las capacidades de las personas de grupos minoritarios, por ejemplo, elevaría la productividad económica agregada para beneficio potencial de la sociedad en conjunto (Arrow *et al.*, 2000).

Es a través de los esfuerzos de los individuos, las empresas privadas y los Gobiernos, las empresas públicas, el funcionariado y las instituciones de la sociedad civil que se puede fomentar la interacción y el diálogo entre las diferentes tradiciones culturales. En cuestión de diferencia de raza ha surgido el término de «interculturalidad» (Cantle, 2012; Meer y Modood, 2012; Taylor, 2012; Zapata-Barrero, 2015; Meer *et al.*, 2016). El Consejo de Europa trata de dar respuesta a través de la financiación de programas y una red de

ciudades interculturales que construye capacidades, ofrece estrategias e inicia proyectos para fortalecer la integración de enfoques que apoyan la diversidad en las ciudades.

La colaboración con personas ajenas a la familia inmediata de una persona puede ampliar en gran medida las capacidades personales y sociales para el bienestar. En una sociedad libre, hay espacio para que un gran número de organizaciones diversas reúnan a personas para colaborar en la búsqueda de intereses comunes y valores compartidos, apoyados por donaciones económicas y tiempo voluntario. Estas instituciones constituyen el núcleo de la sociedad civil.

El capital social refleja la idea de que las interconexiones entre las personas contribuyen al bienestar de varias maneras y de forma importante. El capital social puede fortalecerse mediante esfuerzos conscientes en las esferas privada y pública, entre otras cosas mediante el aprendizaje en las escuelas, la participación en redes, la aplicación de normas, el desarrollo de las aspiraciones de la sociedad y los esfuerzos en pro de la inclusión social.

Es necesario insistir en que los miembros del grupo social dominante tomen medidas activas para sacrificar los privilegios históricos a fin de mejorar el acceso equitativo de otras personas, independientemente de sus características, al capital social de un territorio.

5.3.1 Categorización social

Sen (2007) argumenta que categorizar e identificar a otras personas simplemente en términos de cultura o religión constituye un enfoque solitarista (*solitarist*) de la identidad humana. Se opone categóricamente a este enfoque y se refiere a los terribles efectos de la miniaturización de la gente.

Cualquier persona puede ser interpretada de innumerables maneras de acuerdo a su identidad, raza, sexo, edad, estado emocional, cuerpo, etc., la postura, la ocupación, la religión, el estilo de vestir, etc., haciendo que la percepción social sea infinitamente compleja. La psicología social ha otorgado un papel central a la categorización social y a los estereotipos, llegando incluso a afirmar que los perceptores sociales automática e inevitablemente comienzan el proceso de percepción de la persona categorizando a los demás de acuerdo a dimensiones visibles como el sexo, la raza y la edad (Quinn y Rosenthal, 2012).

La categorización es una parte integral y esencial de la percepción social. Ya sea que las personas con las que nos encontremos sean de una u otra raza, de uno u otro sexo, de diferente edad, estas clasificaciones sociales tienen implicaciones significativas sobre cómo pensamos acerca de nosotras mismas y cómo formamos impresiones de los demás.

En cualquier situación, las categorías que definen a las personas pueden depender de diversos factores como el contexto (Oakes, Turner y Haslam, 1991) y la motivación (Sinclair y Kunda, 1999). Crisp y Hewstone (2007) observan que cada vez resulta más evidente que en muchos contextos pueden ser destacadas, combinadas y utilizadas simultáneamente múltiples bases para la categorización social.

Por tanto, la categorización social se puede realizar entorno a multitud de características: edad, sexo, religión, raza, educación, nacionalidad, país de origen, país de acogida, lengua, poder adquisitivo, contar con alguna enfermedad, contar con alguna discapacidad...

5.4 La importancia del contexto territorial

Como parte del contexto de las personas y sus relaciones el espacio físico es de especial relevancia, puesto que no solo condiciona a las personas, sino que también es moldeado por ellas. La geografía económica pone

de relieve la importancia del contexto para el desempeño económico, y podríamos asumir que como este es un vehículo para el bienestar, la importancia del contexto territorial puede extenderse a este ámbito.

Así, las necesidades de las personas variarán en función de su contexto territorial, pero también sus relaciones, puesto que las normas y valores de un determinado territorio están marcados por sus instituciones, que son intrínsecamente contextuales. La definición seminal que realiza North sobre el concepto de «instituciones» («las normas de juego en una sociedad; más formalmente, las restricciones humanamente establecidas que regulan la interacción humana», North, 1990, p. 3), subraya el carácter limitante de las instituciones a las relaciones humanas, aunque, tal y como señala Evenhuis (2017), tienen también características que potencian el desarrollo. Pueden ser formales (en donde se encuadran las regulaciones y políticas) o informales (cultura, tradiciones, etc.). Por lo tanto, el comportamiento del Gobierno marca el desarrollo de las instituciones de los territorios. En este sentido, y aunque el bienestar de las personas de un territorio esté condicionado por sus instituciones más inmediatas, estas forman parte de un entramado institucional mayor (en el caso de un contexto local y/o regional, estaría el país en donde se ubica y el entorno transnacional o más global). De esta manera, las instituciones de esos territorios también marcarán las relaciones de las personas de un territorio más pequeño y viceversa, sobre todo teniendo en cuenta que las relaciones de las personas sobrepasan los límites geográficos. En definitiva, las instituciones (y entre ellas la acción de los Gobiernos) contribuyen al bienestar de las personas del entorno más inmediato, pero también tienen potencial de contribuir al bienestar del entorno global.

5.5 Impacto del capital social en la competitividad al servicio del bienestar

El capital social proporciona importantes beneficios tanto a los individuos como a las sociedades. Estos pueden ser económicos, pero tiene también un impacto directo sobre los diferentes factores del bienestar.

Desde el punto de vista de la competitividad, los sistemas regionales basados en redes de aprendizaje locales son potencialmente más flexibles y dinámicos que aquellos en los que el aprendizaje se limita a empresas individuales. Las redes de aprendizaje regionales o locales pueden permitir las corrientes de información, el aprendizaje mutuo y las economías de escala.

Con respecto al desarrollo económico, Putnam sugiere que el uso principal de la adhesión del capital social es «arreglárselas», mientras que el de la vinculación del capital social es «salir adelante». El primero suele emplearse en situaciones de solidaridad de grupo, por ejemplo, finanzas comunitarias y *start-ups*, negocios étnicos, etc. El segundo, sin embargo, puede dar acceso a nuevos contactos políticos, nuevas oportunidades de trabajo, etc. Prestemos atención a que la excesiva dependencia del capital social de adhesión puede, por lo tanto, tener consecuencias negativas para el usuario. Por ejemplo, una vez que una empresa ha alcanzado un determinado tamaño, puede verse obligada a recurrir a proveedores ineficaces dentro de su red doméstica, o no poder acceder a nuevos mercados y fuentes de financiación en gran escala. Esto pone de relieve la fuerza de los vínculos débiles, en el sentido de que, aunque menos fuertes que los contactos que se utilizan a diario, pueden llegar fuera de la propia red inmediata o círculo social y a nuevas áreas de información-oportunidad (Cooke, Clifton y Oleaga, 2005).

Desde un punto de vista macroeconómico, el uso del capital social raramente ha sido utilizado para analizar las diferencias entre regiones o países en materia de crecimiento económico. Esto puede ser debido a que, en el campo de la sociología, el capital social tiene una trayectoria que, por su heterogeneidad junto con la dificultad de contar con indicadores, hace difícil su medición; y en el caso de la economía es un concepto de relativa novedad.

Como contraste, Putnam (2000) refleja números análisis empíricos que informan de un vínculo positivo entre el capital social (medido principalmente en términos de redes sociales) y la educación, bienestar infantil, la delincuencia, la vitalidad del vecindario (por ejemplo, los precios de reventa), la salud (tanto física como psicológica), la felicidad y el gobierno democrático.

La Oficina de Estadística de Australia (2002) considera que la medición del capital social también puede ampliar nuestra comprensión de la sociedad al añadir y mejorar la gama actual de indicadores sociales, los cuales aportan información en relación a los diferentes ámbitos de interés social como, por ejemplo, el nivel educativo, la distribución e igualdad de ingresos... Medir capital social tiene el potencial de proporcionar variables explicativas adicionales para los resultados sociales que los actuales indicadores socioeconómicos y demográficos pueden no explicar adecuadamente o de forma completa.

Cox (2000) sugiere que las medidas de capital social podrían ampliar y añadir indicadores a los ya indicadores socioeconómicos habituales ofreciendo así nuevos análisis y resultados para poder crear un sistema económico y social más justo y resistente.

5.6 Reflexión final

El capital social y el capital cultural son conceptos complejos que se pueden comprender e interpretar de diferentes maneras y que además se pueden analizar empíricamente utilizando diversas definiciones e indicadores, y así examinar la competitividad al servicio del bienestar, ofreciendo variables explicativas adicionales para los resultados sociales que los actuales indicadores socioeconómicos y demográficos pueden no explicar adecuadamente o de forma completa.

Las tres dimensiones del capital social son difíciles de discernir en el desarrollo de un análisis empírico, y la literatura acerca del mismo arroja diferentes definiciones, tipologías y mediciones. Según Flapp (1999), la medición del capital social se realiza de forma *ad hoc*, pragmática y no sistemática. La multidimensionalidad del concepto hace que no exista una única medición y añade dificultades al ejercicio.

Sin embargo, sí existe un acuerdo en los aspectos constituyentes del capital social, como son confianza, normas, reciprocidad y compromiso con el tejido social. Van Schaik (2002) recoge una aproximación de la medición del capital social sugerido previamente por Paxton (1999) y Knack y Keefer (1997) que incluye cuatro dimensiones: confianza interpersonal, confianza institucional, participación de la sociedad civil (formal e informal) y credibilidad de las personas entrevistadas.

¿Cómo implementar esta medición? A través por ejemplo del Estudio de Valores Europeos (European Values Study), ya que la utilización de los resultados de esta encuesta nos permite tener conocimiento sobre estas cuatro dimensiones del capital social en relación a, por ejemplo, el crecimiento económico, en este caso en Europa. Knack y Keefer (1997), así como Van Schaik (2002), lo han implementado. Zak y Knack (2001) desarrollaron un estudio parecido, pero en este caso utilizando datos de la Encuesta de Valores Mundial (World Values Survey).

Halman y Luijckx (2006) analizan el capital social en la Europa contemporánea, también utilizando el Estudio de Valores Europeos, y consideran que el capital social es una característica individual; se puede asumir que diferencias en los niveles de capital social podrían ser atribuidos a las características sociodemográficas en primer lugar, y en segundo lugar a orientaciones personales como la religión o la opción política. Además, Barrutia y Echebarria (2001) y otros autores han trabajado en conocer el impacto del capital social en los resultados de innovación de un territorio, y han podido explicar una gran parte de la variación del rendimiento innovador entre diferentes regiones, asociándolo entre otros aspectos con el capital humano.

Se puede plantear futuros escenarios de investigación en los que trabajar cómo el capital social y cultural, en términos de actividad asociacional y valores, influencia en la competitividad al servicio del bienestar de los territorios.

Referencias bibliográficas

- Arrow, K., Bowles, S. y Durlauf, S. N. (Eds.). (2018). *Meritocracy and economic inequality*. New Jersey: Princeton University Press.
- Banco Mundial.: (1998). 'The initiative on defining, monitoring and measuring social capital. Overview and program description'. *Social Capital Initiative Working Paper*, 1no. 2. Washington D. C.: World Bank Group.
- Barrutia, J. M. y Echebarria, C. (2010). Social capital, research and development, and innovation: An empirical analysis of Spanish and Italian regions. *European Urban and Regional Studies*, 17(4), 371-38.
- Bourdieu, P. (1973). Cultural Reproduction and Social Reproduction. En R. Brown (ed.), *Knowledge, education, and cultural change; papers in the sociology of education*, (487-511). London: Routledge.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (241-258). Westport, CT: Greenwood.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2002). Social capital and community governance. *The Economic Journal*, 112(483), 419-436.
- Buunk, A. P., Park, J. H. y Duncan, L. A. (2010). Cultural variation in parental influence on mate choice. *Cross-Cultural Research*, 44(1), 23-40.
- Campbell, A., Hughes, J., Hewstone, M. y Cairns, E. (2008). Social capital as a mechanism for building a sustainable society in Northern Ireland. *Community Development Journal*, 45(1), 22-38.
- Cantle, T. (2012). *Interculturalism: The new era of cohesion and diversity*. Palgrave Macmillan.
- Coates, T. N. (2015). *Between the world and me*. Text publishing. Recuperado de <https://www.textpublishing.com.au/search?q=Coates>
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Cooke, P., Clifton, N. y Oleaga, M. (2005). Social capital, firm embeddedness and regional development. *Regional Studies*, 39(8), 1065-1077.
- Cox, E. (2000). Creating a more civil society: community level indicators of social capital. *Just Policy: A Journal of Australian Social Policy*, 19-20, 100-107.
- Crisp, R. J. y Hewstone, M. (2007). Multiple social categorization. *Advances in Experimental Social Psychology*, 39, 163-254.
- Dalziel, P., Saunders, C. y Saunders, J. (2018). *Wellbeing Economics: the capabilities approach to prosperity*. Palgrave Macmillan.
- Dasgupta, P. (2005). Economics of social capital. *Economic Record*, 81, 2-21.
- Dovidio, J. F., Hewstone, M., Glick, P. y Esses, V. M. (2010). Prejudice, stereotyping and discrimination: Theoretical and empirical overview. En J. F. Dovidio, M. Hewstone y P. Glick, *The SAGE handbook of prejudice, stereotyping and discrimination* (3-29). SAGE Publications Ltd.
- Eddo-Lodge, R. (2018). *Why I'm no longer talking to white people about race*. Bloomsbury Publishing.
- Evenhuis, E. (2017). Institutional change in cities and regions: a path dependency approach. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 10(3), 509-526.
- Flapp, H. (1999). Creation and returns of social capital. A new research program. *Tocqueville Review*, 20, 5-26.

- Fukuyama, F. (2017). *The great disruption*. Profile Books.
- Gargiulo, M. y Benassi, M. (1999). The dark side of social capital. En R. Leenders y S. M. Gabbay (eds.), *Corporate social capital and liability*. Boston: Springer.
- Hall, P. A. (1999). Social capital in Britain. *British journal of political science*, 29(3), 417-461.
- Halman, L. y Luijkx, R. (2006). Social capital in contemporary Europe: evidence from the European Social Survey. *Portuguese journal of social science*, 5(1), 65-90.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Leonard, M. (2004). Bonding and bridging social capital: Reflections from Belfast. *Sociology*, 38(5), 927-944.
- Meer, N. y Modood, T. (2012). How does interculturalism contrast with multiculturalism?. *Journal of Intercultural Studies*, 33(2), 175-196.
- Meer, N., Modood, T. y Zapata-Barrero, R. (2016). A plural century: Situating interculturalism and multiculturalism. En N. Meer, T. Modood, y R. Zapata-Barrero (coord.) *Multiculturalism and interculturalism: Debating the dividing lines*, (1-26). Edinburgh: Edinburgh University Press.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oakes, P. J., Turner, J. C. y Haslam, S. A. (1991). Perceiving people as group members: The role of fit in the salience of social categorizations. *British Journal of Social Psychology*, 30(2), 125-144.
- Oficina de Estadística de Australia Statistics, A. B. O. (2002). *Social Capital and Social Wellbeing*. Canberra: ABS.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2001). *The well-being of nations: The role of human and social capital*. OECD Publishing.
- Ostrom, E. (2002). Social capital: a fad or a fundamental concept? En P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.), *Social capital: A multifaceted perspective*, 195-98. Washington: The World Bank.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*, 105(1), 88-127.
- Poortinga, W. (2012). Community resilience and health: The role of bonding, bridging, and linking aspects of social capital. *Health & Place*, 18(2), 286-295.
- Popper, K. R. (1950). *The Open Society and Its Enemies*. NJ: Princeton.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24.
- Powell, W. W. y Smith-Doerr, L. (1994). Networks and economic life. *The Handbook of Economic Sociology*, 368, 380.
- Putnam, R. D. (1995a). Bowling alone, revisited. *Responsive community*, 5(2), 18-33.
- Putnam, R. D. (1995b). Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America. *Political Science & Politics*, 28(4), 664-683.
- Putnam, R. D. (2001). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.

- Quinn, K. A. y Rosenthal, H. E. (2012). Categorizing others and the self: How social memory structures guide social perception and behaviour. *Learning and Motivation*, 43(4), 247-258.
- Roberts, J. T., Hite, A. B., y Chorev, N. (Eds.). (2014). *The globalization and development reader: Perspectives on development and global change*. John Wiley & Sons.
- Scrivens, K. y Smith, C. (2013). Four interpretations of social capital. An Agenda for Measurement. *OECD Statistics Working Papers*, 2013/06. Paris: OECD.
- Shockley, K. M., Douek, J., Smith, C. R., Peter, P. Y., Dumani, S., & French, K. A. (2017). Cross-cultural work and family research: A review of the literature. *Journal of Vocational Behavior* 101, 1-20.
- Sen, A. (2007). *Identity and violence: The illusion of destiny*. India: Penguin Books.
- Sen, A. 1933-. (2000). *Development as freedom*. New York: Anchor.
- Sinclair, L. y Kunda, Z. (1999). Reactions to a black professional: motivated inhibition and activation of conflicting stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(5), 885.
- Stolle, D., & y Rochon, T. R. (1998). Are all associations alike? Member diversity, associational type, and the creation of social capital. *American Behavioural Scientist*, 42(1), 47-65.
- Szreter, S., & y Woolcock, M. (2004). Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health. *International Journal of Epidemiology*, 33(4), 650-667.
- Taylor, C. (2012). Interculturalism or multiculturalism?. *Philosophy & Social Criticism*, 38(4-5), 413-423.
- Van Deth, J. W., & y Zmerli, S. (2010). Introduction: civiness, equality, and democracy—a “dark side” of social capital?. *American Behavioural Scientist*, 53(5), p.: 631–639.
- Van Schaik, T. (2002, September). Social capital in the European Values Study surveys. In Country paper prepared for the OECD-ONS International Conference on Social Capital Measurement, London , September 25-27(pp. 25-27). TiSEM, Tilburg University, School of Economics and Management.
- White, S. C. (2017). Relational wellbeing: re-centring the politics of happiness, policy and the self. *Policy & Politics*, 45(2), 121-136.
- Zak, P. J., & y Knack, S. (2001). Trust and growth. *The eEconomic Journal*, 111(470), 295-321.
- Zapata-Barrero, R. (Ed.). (2015). *Interculturalism in cities: concept, policy and implementation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.