

Confianza, estado de derecho y emprendimiento

Alfonso Miguel Márquez-García

Universidad de Jaén (España) mmarquez@ujaen.es

Resumen

El desarrollo de la actividad emprendedora precisa de un entorno favorable desde el punto de vista social y legal, para poder contribuir a la creación de riqueza y contribuir al desarrollo de los países. También la confianza es esencial para el emprendimiento, por lo que supone de inversión y compromiso por parte del emprendedor. Por tanto, resulta interesante comprobar la relación entre actividad emprendedora, consolidación del Estado de Derecho y confianza. La investigación tiene un enfoque global empleando datos a nivel de país procedentes del *World Justice Project (WJP)*, la *World Values Survey (WVS)* y el *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.

Palabras clave: Confianza, emprendimiento, estado de derecho, GEM, WJP.

Trust, Rule of Law and Entrepreneurship

Abstract

Entrepreneurship requires a social and legal favorable environment to contribute to countries' wealth creation and development. Also trust is essential for entrepreneurship due to investment and commitment assumed by the entrepreneur. Therefore, it is interesting to explore the relationship among entrepreneurship, consolidation of the Rule of Law, and trust. The research applies a global approach using country-level

data from the World Justice Project (WJP), the World Values Survey (WVS) and the Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Keywords: Trust, entrepreneurship, rule of law, GEM, WJP.

1. INTRODUCCIÓN Y FUNDAMENTOS TEÓRICOS

La confianza aparece como un elemento fundamental en las relaciones (Deutsch, 1958), tanto personales como económicas, y componente fundamental del capital social (Coleman, 1988; Fukuyama, 1995; Putnam, 2002). De hecho, se la considera como una de las variables básicas en cualquier interacción humana (Gambetta, 1988), y un fenómeno universal (Huemer, 1994). En el ámbito de la creación de empresas la confianza del individuo es una variable clave (Welter y Smallbone, 2006; Welter, 2012) al influir sobre sus actitudes, normas subjetivas y control percibido (Ajzen, 1991).

Asimismo, la ética y el cumplimiento de la normativa legal se configuran como variables relevantes. Aunque desde una perspectiva jurídica positivista los valores no pueden conocerse objetivamente, éstos no son externos a la reflexión jurídica. De hecho, valores como la libertad, justicia, igualdad, ... son los inspiradores de las leyes y normas, y se sitúan en el centro del ordenamiento. En particular, la confianza está muy relacionada con el concepto de buena fe que constituye uno de los principios generales del derecho.

El Estado de Derecho reconoce, protege y tutela una serie de derechos en diferentes niveles: individuales, relacionales, generales. Sin embargo, la aplicación de la ley puede no ser el procedimiento más adecuado para proteger los derechos y expectativas, pues en la mayoría de las ocasiones será un método lento, caro, y con resultados también sujetos a cierta incertidumbre. Ante esta situación, Blomqvist (1997) pone de manifiesto el papel limitado del Derecho y sugiere la importancia de la ética como base en el desarrollo de los intercambios. Los fundamentos éticos del intercambio y la contratación incluyen aspectos como la equidad, responsabilidad, compromiso y confianza (Blomqvist, 1997). Así, la confianza y el control social junto con las potenciales sanciones no legales (p. ej., ridículo, pérdida de la consideración y ayuda del otro, ostracismo, etc.) pueden ser importantes suplementos al control legal (Macaulay, 1963; Luhmann, 1996).

Según la UNESCO (2002) la educación no es un fin en sí misma, sino que es un instrumento clave para que se produzcan los cambios en el conocimiento, valores y comportamientos necesarios para lograr la sostenibilidad y la estabilidad dentro y entre países, la democracia, la seguridad y la paz. Con este objetivo, y desde una perspectiva autopoietica (Luhmann, 1997) la sociedad, y su sistema educativo se reorientan para cubrir estas necesidades (justicia, confianza y emprendimiento) que son relevantes para hacer posible un desarrollo sostenible.

El objetivo de esta investigación es analizar la relación entre confianza y Estado de Derecho a nivel de país, y su influencia sobre la actividad emprendedora.

2. METODOLOGÍA

Para comprobar la relación entre confianza, Estado de Derecho y Emprendimiento se utilizarán análisis multivariantes, con datos procedentes de WVS, WJP y GEM, respectivamente.

En la Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey* - WVS) se incluyen varias cuestiones relacionadas con la confianza, el oportunismo, y la confianza en instituciones, que responden más de 85.000 encuestados/as en 60 países en la ola 2010-2014.

La variable V24 se relaciona con la confianza genérica en los demás afirmando que se puede confiar en la mayoría de la gente, y proporcionando dos opciones de respuesta para forzar el posicionamiento del encuestado/a: 1. Se puede confiar en la mayoría de la gente, y 2. Es necesario ser muy cuidadoso/a.

La variable V55 pregunta sobre la percepción del encuestado/a en relación a cuánta libertad de elección y control tiene sobre su propia vida, empleando una escala de 1 a 10, desde ninguna capacidad hasta una capacidad completa.

La variable V56 mide la percepción de oportunismo del encuestado/a al preguntar si cree que la mayoría de la gente trataría de aprovecharse de él/ella si tuviera la oportunidad, o bien trataría de ser justa. Las alternativas de respuesta están codificadas en una escala de 1 (la gente trataría de aprovecharse) a 10 (la gente trataría de ser justa).

La variable V160B pregunta sobre la identificación del encuestado/a como alguien que es confiado/a en general. La escala de respuesta

es: 1. Totalmente en desacuerdo, 2. Algo en desacuerdo, 3. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo, 4. Algo de acuerdo, y 5. Totalmente de acuerdo.

La variable V216 recoge la autopercepción del encuestado/a sobre si se considera un individuo autónomo, empleando una escala de 4 puntos, desde 1. Totalmente de acuerdo, 2. De acuerdo, 3. En desacuerdo, 4. Totalmente en desacuerdo.

Las variables V102, V103, V104 y V105 preguntan al encuestado/a cuánto confían en su familia, en personas de su entorno cercano, en gente que conocen personalmente, y en gente que se encuentra por primera vez, respectivamente. La escala de respuesta es: 1. Confío completamente, 2. Confío algo, 3. No confío mucho, y 4. No confío en absoluto.

Finalmente, las variables V110, V111, V112, V113, V114, V115, V116, V117, V118, V119, V120, V121, V122, V123, y V124 cuestionan sobre el nivel de confianza en: prensa, televisión, sindicatos, policía, justicia, gobierno, partidos políticos, parlamento, administración pública, universidades, grandes empresas, bancos, organizaciones medioambientales, organizaciones de mujeres y organizaciones humanitarias y caritativas, respectivamente, con la misma escala de respuesta anterior de 4 puntos.

El *World Justice Project* (WJP)¹ es una organización independiente y multidisciplinar cuyo objetivo es el avance del Estado de Derecho en el mundo, como base para que las personas tengan igualdad de oportunidades en un sistema justo que haga posible un desarrollo económico sostenible, con un gobierno confiable y respeto a los derechos fundamentales. El WJP elabora el Índice de Estado de Derecho (*Rule of Law Index*) en 102 países, como un indicador cuantitativo diseñado para ofrecer una visión de en qué medida cada país cumple en la práctica con los supuestos del Estado de Derecho. Este índice se compone de ocho dimensiones: Factor 1: Limitaciones a los poderes del Gobierno, Factor 2: Ausencia de corrupción, Factor 3: Gobierno abierto, Factor 4: Derechos fundamentales, Factor 5: Orden y seguridad, Factor 6: Cumplimiento normativo eficaz, Factor 7: Justicia Civil, y Factor 8: Justicia penal, cada uno de ellos elaborado a partir de varios indicadores. Este Índice de Estado de Derecho oscila entre 0 y 1, donde 1 indica la mayor fortaleza del Estado de Derecho. Los indicadores se obtienen a partir de las respuestas de una muestra representativa de más de 100.000 ciudadanos (1.000 encuestados en las tres ciudades más grandes de cada país, y de un grupo de académicos y profesionales del sector legal en cada país).

La actividad emprendedora se mide a través de la Tasa de actividad emprendedora (*Total Early-stage entrepreneurial activity* - TEA) que elabora el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en más de 100 países, y representa el porcentaje de individuos de entre 18 y 64 años que están emprendiendo (activamente involucrados en crear una empresa, y que no hayan pagado salarios u otros desembolsos a sus propietarios por más de tres meses – *Nascent entrepreneurship rate*), o son propietarios-gerentes de una nueva empresa (que hayan pagado salarios u otros desembolsos a sus propietarios por más de tres meses, pero no más de 42 meses – *New business ownership rate*). El informe de 2014 proporciona información sobre 73 países, que representan el 72,4% de la población mundial y el 90% del PIB mundial.

3. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El análisis de las 24 variables relacionadas con la confianza que se toman de la Encuesta Mundial de Valores (WVS) revela una estructura factorial que permite agruparlas en 7 factores. El valor del determinante de la matriz de correlaciones vale 0, indicando que las variables están linealmente correlacionadas, y que es adecuado realizar un análisis factorial. Los 7 factores obtenidos inicialmente permiten explicar un 88,094% de la varianza de las variables. No obstante, dado que no todas las variables tienen respuesta en todos los países, la eliminación de los casos en los que faltan respuestas a alguna variable hace que el análisis factorial quede limitado a 19 países. Analizando el conjunto de variables, se observa que la variable V160B “Me identifico como alguien que es confiado en general” solo la responden 21 países, frente a los 42-45 países que contestan el resto de variables relacionadas con la confianza. Por tanto, para evitar perder información de los casos que se suprimen al no estar completos en todas los ítems, se opta por prescindir de la variable V160B en el análisis factorial.

El nuevo análisis factorial con las 23 variables restantes revela una estructura en 7 factores, con una rotación varimax, para forzar la ortogonalidad y que los factores no estén correlacionados (Tabla 1). El determinante es prácticamente 0 (6,14E-014), y la medida de adecuación de Kaiser-Meyer-Olkin es 0,774, superando el valor 0,6 que se considera mínimo. Asimismo, la prueba de esfericidad de Bartlett avala que el análisis factorial es adecuado, pues su nivel de significación $p = 0,000 < 0,05$. Dado que es posible que,

en realidad, los factores estén correlacionados, también se ha realizado una rotación oblimín, obteniéndose que las variables se agrupan de la misma forma en los 7 factores indicados, cargando en los mismos factores en ambas rotaciones, aunque cambia su ordenación (los factores 2 y 3 intercambian su posición, así como los factores 5 y 7).

Tabla 1. Factores en los que se agrupan las variables de confianza del WVS.

	Factores ortogonales						
	1	2	3	4	5	6	7
Se puede confiar en la mayoría de la gente	0,110	-0,134	0,797	-0,054	0,164	-0,271	0,199
Libertad de elección y control de la propia vida	0,163	-0,380	0,314	0,133	-0,027	0,661	0,314
La mayoría de la gente trataría de aprovecharse de mí si tuviera la oportunidad, o bien trataría de ser justa	-0,305	-0,034	-0,424	-0,252	-0,020	0,671	-0,055
Me considero un individuo autónomo	-0,149	-0,141	0,017	-0,068	-0,037	-0,075	-0,929
Confianza en la familia	-0,086	-0,019	-0,030	0,916	0,005	-0,133	0,097
Confianza en el entorno cercano	0,196	-0,181	0,398	0,776	0,193	0,104	-0,031
Confianza en la gente que conoce personalmente	-0,115	0,018	0,672	0,519	0,371	0,102	-0,005
Confianza en la gente que encuentran por primera vez	0,022	0,061	0,916	0,125	0,048	0,113	-0,159
Confianza en la prensa	0,896	0,209	-0,016	-0,052	0,002	0,060	0,033
Confianza en la televisión	0,915	0,128	-0,017	0,031	-0,017	0,065	0,026
Confianza en los sindicatos	0,855	0,251	0,212	-0,042	0,229	0,015	0,041
Confianza en la policía	0,281	0,144	0,206	0,129	0,849	-0,060	0,026
Confianza en la justicia	0,575	0,104	0,179	0,080	0,741	0,023	0,020
Confianza en el gobierno	0,779	0,196	-0,027	0,085	0,307	-0,250	0,213
Confianza en los partidos políticos	0,872	0,216	0,164	0,036	0,073	-0,219	0,104
Confianza en el parlamento	0,834	0,255	0,171	0,030	0,210	-0,164	0,129
Confianza en la administración pública	0,776	0,218	0,160	0,081	0,382	0,024	0,156
Confianza en las universidades	0,378	0,761	-0,016	-0,189	0,186	-0,157	0,100
Confianza en las grandes empresas	0,711	0,487	-0,158	-0,134	0,131	-0,054	0,027
Confianza en los bancos	0,747	0,284	-0,139	0,017	0,160	0,089	-0,120
Confianza en las organizaciones medioambientales	0,407	0,852	0,004	-0,111	0,048	-0,115	0,075
Confianza en las organizaciones de mujeres	0,443	0,839	0,004	-0,137	0,008	-0,157	0,052
Confianza en las organizaciones humanitarias y de caridad	0,235	0,885	-0,016	0,189	0,085	0,092	0,027

Los factores obtenidos se pueden caracterizar en la forma:

- Factor 1. Confianza institucional (medios, sindicatos, gobierno, partidos, parlamento, AAPP, grandes empresas y bancos)

- Factor 2. Confianza en universidades y ONG (universidades, organizaciones de mujeres, medioambientales y humanitarias)
- Factor 3. Confianza genérica en terceros
- Factor 4. Confianza genérica en familia y entorno cercano
- Factor 5. Confianza en la policía y en la justicia
- Factor 6. Libertad de elección, control de la propia vida y percepción de oportunismo
- Factor 7. Percepción de autonomía personal

Para comprobar si la confianza contribuye a explicar el emprendimiento a nivel de país se plantea una regresión lineal múltiple, en la que la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) es la variable dependiente a explicar, mediante los factores de confianza (Factor_i, con $i=1, \dots, 7$). Al ser estos factores ortogonales se garantiza que no habrá problemas de multicolinealidad entre las variables independientes, y no hay que introducir covarianzas entre estas variables en el modelo de regresión.

El valor de $R^2 = 0,475$ revela un ajuste moderado del modelo (Tabla 2). No obstante, mediante el estadístico F se contrasta la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es cero y, por tanto, permite decidir si existe relación lineal significativa entre la variable dependiente (TEA) y el conjunto de variables independientes (Factor_{1, \dots, 7}) tomadas juntas. El valor del nivel crítico $p = 0,023 < 0,05$ indica que sí existe relación lineal significativa (Tabla 3). Por tanto, existe relación entre emprendimiento y confianza.

Tabla 2. Ajuste de la regresión múltiple entre factores de confianza y emprendimiento

R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				
Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. del cambio en F	Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2
,689(a)	,475	,315	6,13633	,475	2,969	7	23	,023

Variables predictoras: (Constante), Factor 7. Percepción de autonomía personal, Factor 3. Confianza genérica en terceros, Factor 6. Libertad de elección, control de la propia vida y percepción de oportunismo, Factor 4. Confianza genérica en familia y entorno cercano, Factor 1. Confianza institucional (medios, sindicatos, gobierno, partidos, parlamento, AAPP, grandes empresas y bancos), Factor 2. Confianza en universidades y ONG (universidades, organizaciones de mujeres, medioambientales y humanitarias), Factor 5. Confianza en la policía y en la justicia.

Tabla 3. ANOVA de la regresión múltiple entre factores de confianza y emprendimiento

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Regresión	782,513	7	111,788	2,969	,023(a)
Residual	866,055	23	37,655		
Total	1648,568	30			

Variables predictoras: (Constante), Factor 7. Percepción de autonomía personal, Factor 3. Confianza genérica en terceros, Factor 6. Libertad de elección, control de la propia vida y percepción de oportunismo, Factor 4. Confianza genérica en familia y entorno cercano, Factor 1. Confianza institucional (medios, sindicatos, gobierno, partidos, parlamento, AAPP, grandes empresas y bancos), Factor 2. Confianza en universidades y ONG (universidades, organizaciones de mujeres, medioambientales y humanitarias), Factor 5. Confianza en la policía y en la justicia. Variable dependiente: Tasa de actividad emprendedora (TEA).

Se comprueba que el Factor 3 (Confianza genérica en terceros) y el Factor 6 (Libertad de elección, control de la propia vida y percepción de oportunismo) son los que tienen un coeficiente significativamente distinto de cero ($p < 0,05$) (Tabla 4). Dado que el Factor 3 agrupa a variables que están medidas en escala inversa, implica que el efecto sobre el Emrendimiento es el resultado del efecto positivo de la Libertad de elección, el control de la propia vida y la percepción del oportunismo, reducido por la falta de Confianza genérica en terceros.

Tabla 4. Coeficientes de la regresión múltiple entre factores de confianza y emprendimiento

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.	Intervalo de confianza para B al 95%		Estadísticos de colinealidad	
	B	Error tip.				Tolerancia	FIV	B	Error tip.
(Constante)	11,490	1,484		7,742	,000	8,420	14,561		
Factor 1	-,547	1,203	-,077	-,455	,654	-3,037	1,942	,802	1,247
Factor 2	-2,435	1,538	-,279	-1,583	,127	-5,617	,748	,737	1,357
Factor 3	2,454	1,167	,371	2,103	,047 (*)	,040	4,869	,734	1,362
Factor 4	2,378	1,520	,267	1,565	,131	-,766	5,522	,787	1,271
Factor 5	1,920	1,617	,213	1,188	,247	-1,424	5,264	,709	1,410
Factor 6	2,312	1,067	,342	2,167	,041 (*)	,105	4,518	,918	1,089
Factor 7	,262	1,351	,032	,194	,848	-2,532	3,057	,846	1,182

Considerando que el análisis por países en los que se pueda disponer de información de todas las variables de interés hace que la muestra disponible se reduzca considerablemente, resulta adecuado emplear la modelización por mínimos cuadrados parciales que permite el software PLS, pues permite trabajar con muestras pequeñas, así como con diferentes escalas de medida. Al comprobar con PLS la relación entre confianza y emprendimiento, se plantea un modelo (Figura 1) en el que la confianza como variable independiente influye sobre el nivel de emprendimiento, medido a través de la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA). La confianza se plantea como variable latente a través de los siete factores obtenidos en el análisis factorial como indicadores reflectivos. Al correr el modelo en PLS obtenemos un primer ajuste (Figura 1) que revela que algunas de las cargas o correlaciones simples de las medidas o indicadores (factores) con su constructo (confianza) no permiten aceptar a indicadores con cargas muy débiles (0,4) como integrantes del constructo, y deben eliminarse del modelo. Sólo tres factores superan este límite, aunque claramente solo el Factor 3 cumple plenamente las condiciones para mantenerse en el modelo al ser mayor o igual a 0,707.

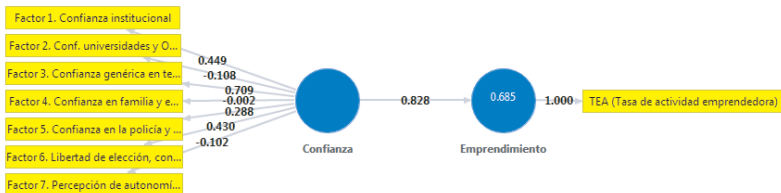


Figura 1. Modelo inicial de la relación entre Confianza y Emprendimiento.

Una vez eliminados del modelo los indicadores que no alcanzan el mínimo en su fiabilidad individual, es necesario evaluar tanto el modelo de medida, como el modelo estructural. El modelo de medida se evalúa mediante la fiabilidad individual de los ítems, la fiabilidad del constructo o consistencia interna, la validez convergente y la validez discriminante. En este modelo (Figura 2) se comprueba que la fiabilidad individual de los ítems (λ) supera el valor 0,4, manteniéndose los que no alcanzan el nivel 0,707 sobre la base de su contribución a la validez de contenido. La comunalidad (λ^2) de un indicador expresa la parte de su varianza que es explicada por el factor o constructo (Bollen, 1989). Así, el constructo



Figura 2. Modelo depurado de la relación entre Confianza y Emprendimiento

Confianza explica el 25,1% de la varianza del Factor 1, el 56,7% del Factor 3, y el 22,85% del Factor 6.

La fiabilidad compuesta (Werts et al., 1974) del constructo confianza se sitúa en 0,606, algo inferior al valor 0,7 considerado mínimo. No obstante, dado que se mide la rigurosidad con la que los indicadores están midiendo la misma variable latente, hay que tener en cuenta que los factores representan diferentes dimensiones de la confianza, y que han sido obtenidos a través de un análisis factorial exploratorio con rotación ortogonal.

Continuando el análisis con la validez convergente, de nuevo el valor de Average Variance Extracted (AVE) de 0,349, menor a 0,50 (Fornell y Larcker, 1981) indica que los indicadores representan más de un único constructo subyacente, es decir, que hay una estructura multidimensional. Finalmente, la validez discriminante indica en qué medida un constructo es diferente de otros, y se comprueba analizando si la raíz cuadrada de AVE (0,591) es mayor que la correlación entre las variables latentes (0,750). Dado que no es así, no se puede asegurar que los constructos estén midiendo cosas distintas y no haya solapamiento entre ellos. Aunque el modelo tenga una R^2 de 0,562, y el constructo confianza explique el 75% de la varianza del constructo emprendimiento, los problemas del modelo de medida aconsejan reformular el modelo estructural.

Considerando los tres factores de confianza como variables latentes diferentes, independientes entre sí (son resultado de una rotación varimax), se vuelve a reformular el modelo (Figura 3). En este caso, al estar medido cada constructo con un único indicador no hay que evaluar el modelo de medida y directamente se evalúa el modelo estructural. En principio, se detecta un problema con el constructo Confianza institucional, ya que los valores β correspondientes a las relaciones entre los constructos es deseable que estén por encima de 0,3, tomando 0,2 como valor mínimo. En el caso de la Confianza institucional se sitúa en 0,149. La R^2

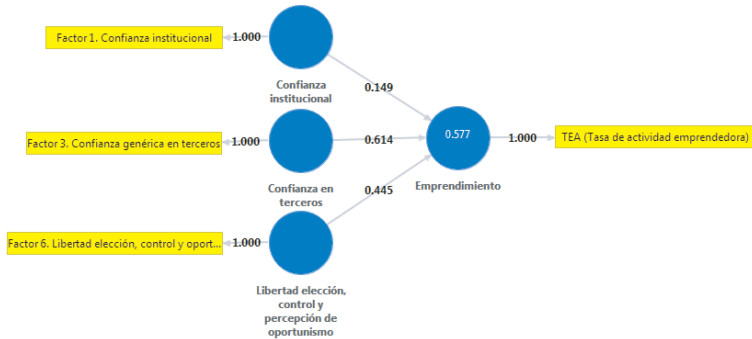


Figura 3. Modelo reformulado de la relación entre Confianza y Emprendimiento.

determina que un 57,7% de la varianza del constructo dependiente Emprendimiento es explicada por el modelo (por los constructos Confianza institucional, Confianza en terceros y Libertad de elección, control y percepción de oportunidad).

Para evaluar el modelo estructural hay que comprobar en qué medida las variables predictoras (los tres factores de confianza) contribuyen a la varianza explicada de la variable endógena (Emprendimiento), a través de los coeficientes path (β), o pesos de regresión estandarizados. Así, $0,149 (\beta) \times 0,271$ (correlación entre Confianza institucional y Emprendimiento) = $0,0404$, indica que el 4,04 % de la varianza de la variable Emprendimiento, es explicada por la variable latente Confianza institucional. El producto entre $0,614 (\beta) \times 0,586$ (correlación entre Confianza en terceros y Emprendimiento) = $0,3598$, indica que el 35,98 % de la varianza de la variable Emprendimiento es explicada por la variable latente Confianza genérica en terceros. Finalmente, el producto entre $0,445 (\beta) \times 0,398$ (correlación entre Libertad de elección y Emprendimiento) = $0,1771$, indica que el 17,71 % de la varianza de la variable Emprendimiento es explicada por la variable latente Libertad de elección, control sobre la propia vida y percepción de oportunidad. En total, las tres suman el 57,7 % de varianza explicada del modelo.

No obstante, al comprobar la estabilidad de las estimaciones a través de técnicas no paramétricas de remuestreo, tales como el bootstrap, se confirma que tanto la relación de la Confianza en terceros con el Emprendimiento, como la de la Libertad de elección con el Emprendimiento son estables, no así la de la Confianza institucional con el Emprandi-

miento. Por tanto, el modelo final (Figura 4) podría quedar explicando el Emprendimiento únicamente con las variables latentes Confianza en terceros y Libertad de elección, que explicarían un 55,6% de la varianza de la variable Emprendimiento. En este caso, al aplicar un bootstrap con 5.000 muestras, el valor de la *t* de Student es superior a 3,092, con lo cual las relaciones entre Confianza genérica y Emprendimiento, y entre Libertad de elección y Emprendimiento son significativas a un nivel de confianza del 99,9%, es decir, no pueden ser cero.

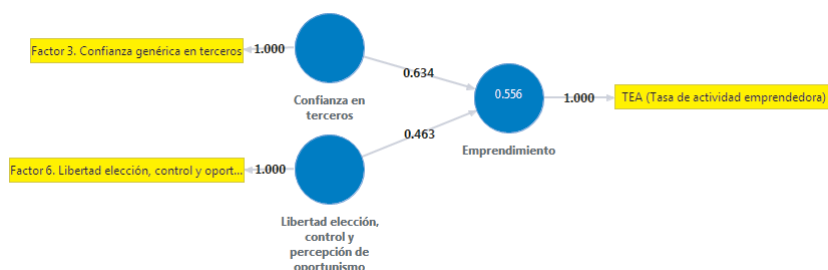


Figura 4. Modelo final de la relación entre Confianza y Emprendimiento.

Dado que las variables del Factor 3 están medidas en una escala inversa, la interpretación del modelo es que la ausencia de Confianza genérica en terceros, y la Libertad de elección, el control sobre la propia vida y la percepción de que los demás no van a ser oportunistas, influye sobre el Emprendimiento. En el Anexo 1 se comprueba que este Factor 3 es el único que presenta una correlación (0,831) significativa ($p < 0,01$) con la Tasa de actividad emprendedora.

Para comprobar la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento se plantea un modelo en PLS (Figura 5) en el que los ocho factores que componen el Índice de Estado de Derecho del *World Justice Project* son indicadores reflectivos de la variable latente Estado de Derecho, que se utiliza para predecir la variable latente dependiente Emprendimiento, medida a través del indicador TEA (Tasa de actividad emprendedora). En el Anexo 2 se comprueba que todos los indicadores correlacionan de forma significativamente con el TEA, aunque negativamente.

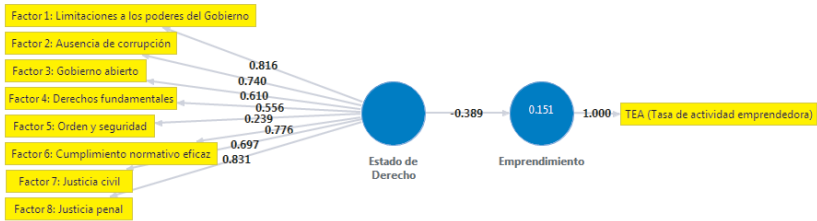


Figura 5. Modelo inicial de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento.

En este primer modelo, la fiabilidad individual del ítem Factor 5 está por debajo de 0,707, e incluso es inferior al mínimo de 0,4, por lo que es necesario eliminarlo del modelo.

Al prescindir de ese ítem (Figura 6), todos los demás cumplen el requisito de que todas las cargas o correlaciones simples de las variables de medida o indicadores con el constructo alcancen un valor mínimo superior a 0,4.

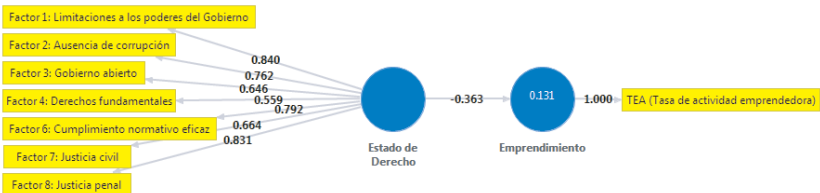


Figura 6. Modelo depurado de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento.

Al seguir evaluando el modelo de medida se comprueba la fiabilidad del constructo Estado de Derecho, ya que la fiabilidad compuesta es 0,889, superando el valor mínimo de 0,7. Asimismo, también se confirma la validez convergente, que indica que el constructo Estado de Derecho es unidimensional, ya que su AVE es 0,539, superior a 0,50, confirmando que más del 50% de la varianza del constructo se debe a sus indicadores. También se avala la validez discriminante, ya que la raíz cuadrada del AVE (0,734) es mayor que la correlación entre las variables latentes (-0,363). Finalmente, al evaluar el modelo estructural se comprueba que la R² es muy débil, es decir, la cantidad de varianza del constructo

Emprendimiento que es explicada por el modelo es muy baja (13,1 %). No obstante, dado que hay más variables que puede influir sobre el Emprendimiento, el hecho de encontrar una relación significativa con el Estado de Derecho cumple con los objetivos de esta investigación. En todo caso, hay que tener en cuenta que, en contra de lo esperado, el signo de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento es negativo. Sería esperable que el mayor respeto al Estado de Derecho generara más Emprendimiento. Si en lugar de utilizar los factores que componen el Índice de Estado de Derecho se emplea el propio índice (WJP Rule of Law Index) en el modelo (Figura 7), el ajuste es aún peor.

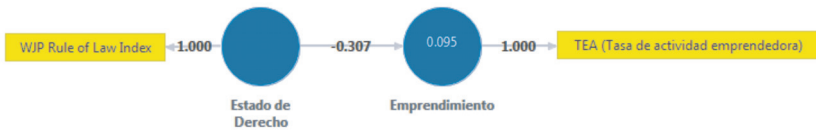


Figura 7. Relación entre Estado de Derecho medido con WJP Rule of Law Index y Emprendimiento.

Para entender este resultado hay que tener en cuenta la heterogénea composición global de la muestra de países, en diferente situación de desarrollo, y con grandes diferencias en el margen de mejora del Estado de Derecho. Como indicaba el bajo valor de R^2 (13,1 %) de la Figura 6, hay más elementos que influyen sobre el Emprendimiento que no están incluidos en el modelo. Así, los países de la muestra son muy heterogéneos en cuanto a su riqueza y crecimiento económico. Clasificando a los países de la muestra en función de su PIB per cápita y el crecimiento del PIB en 2014², se obtienen 3 grupos de países, que presentan diferencias, tanto en su PIB per cápita y crecimiento del PIB (Tabla 5), como en su Emprendimiento (TEA) (Tabla 6), comprobándose mediante la prueba de Kruskal-Wallis, que éstas diferencias son significativas entre los grupos (Tabla 7).

Grupo 1: Argentina, Belice, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Burkina Faso, Camerún, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Croacia, Ecuador, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Filipinas, Georgia, Grecia, Guatemala, Hungría, India, Indonesia, Irán, Jamaica, Kazajistán, Malasia, México, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Rumanía, Rusia, Sudáfrica, Taiwán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Uganda, Uruguay y Vietnam.

Tabla 5. PIB Per Cápita y Crecimiento del PIB 2014 por grupos de países.

		N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Grupo 1	PIB Per Cápita 2014	43	696,40	23.962,60	9.358,4	6.259,8
	Crecimiento del PIB 2014	43	-,40	7,40	3,3	2,2
Grupo 2	PIB Per Cápita 2014	16	30.262,20	61.887,00	48.734,5	9.176,4
	Crecimiento del PIB 2014	16	-,40	2,90	1,3	1,1
Grupo 3	PIB Per Cápita 2014	2	97.363,10	97.518,60	97.440,9	110,0
	Crecimiento del PIB 2014	2	2,20	6,20	4,2	2,8

Tabla 6. Tasa de actividad emprendedora (TEA) por grupos de países.

Clúster por PIB y Crecimiento del PIB 2014	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Grupo 1	43	4,69	37,37	15,8998	8,62073
Grupo 2	16	3,83	13,81	7,9575	3,42148
Grupo 3	2	5,65	16,38	11,0150	7,58726

Tabla 7. Prueba de Kruskal-Wallis de diferencias entre grupos de países en TEA, PIB y Crecimiento.

	Tasa de actividad emprendedora (TEA)	PIB Per Cápita 2014	Crecimiento del PIB 2014
Chi-cuadrado	14,899	37,910	9,841
gl	2	2	2
Sig. asintót.	,001	,000	,007

Variable de agrupación: Clúster por PIB y Crecimiento del PIB 2014.

Grupo 2: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Japón, Reino Unido, y Singapur y Suecia.

Grupo 3: Noruega y Qatar.

También se comprueba que los tres grupos difieren en su Índice de Estado de Derecho (Tablas 8 y 9), de modo, que los países del Grupo 1 se

Tabla 8. Índice WJP de Estado de Derecho y factores que lo componen por grupos de países.

	Grupo 1				Grupo 2				Grupo 3			
	N	Mín	Máx	Media	N	Mín	Máx	Media	N	Mín	Máx	Media
Índice WJP de Estado de Derecho. Puntuación global	40	0,4	0,77	0,55	16	0,64	0,87	0,78	1	0,87	0,87	0,87
Factor 1: Limitaciones a poderes del Gobierno	40	0,37	0,79	0,56	16	0,69	0,92	0,81	1	0,88	0,88	0,88
Factor 2: Ausencia de corrupción	40	0,25	0,78	0,50	16	0,59	0,96	0,82	1	0,93	0,93	0,93
Factor 3: Gobierno abierto	40	0,35	0,72	0,54	16	0,61	0,81	0,72	1	0,81	0,81	0,81
Factor 4: Derechos fundamentales	40	0,22	0,81	0,59	16	0,72	0,91	0,82	1	0,9	0,9	0,90
Factor 5: Orden y seguridad	40	0,52	0,88	0,71	16	0,74	0,93	0,87	1	0,87	0,87	0,87
Factor 6: Cumplimiento normativo eficaz	40	0,39	0,75	0,52	16	0,56	0,86	0,76	1	0,86	0,86	0,86
Factor 7: Justicia Civil	40	0,36	0,75	0,53	16	0,58	0,86	0,75	1	0,86	0,86	0,86
Factor 8: Justicia penal	40	0,25	0,74	0,46	16	0,62	0,85	0,74	1	0,82	0,82	0,82

Tabla 9. Prueba de Kruskal-Wallis de diferencias entre grupos de países en los Factores del WJP

Índice WJP de Estado de Derecho. Puntuación global	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6	Factor 7	Factor 8
	Chi-cuadrado	29,419	31,594	30,839	27,652	26,158	31,893	30,434
gl	2	2	2	2	2	2	2	2
Sig. asintót.	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000

Variable de agrupación: Clúster por PIB y Crecimiento del PIB 2014.

caracterizan por tener el menor PIB per cápita medio, la segunda mayor tasa de crecimiento medio del PIB, y tener el Estado de Derecho menos consolidado de los tres grupos, junto con la mayor tasa media de emprendimiento (15,9%). Los países del Grupo 2 tienen el segundo mayor PIB per cápita medio, aunque con la menor tasa de crecimiento medio del PIB, un Estado de Derecho más consolidado, y la menor tasa de emprendimiento (7,96%). Finalmente, los países del grupo 3 son los que reúnen el PIB per cápita medio más elevado, con el mayor crecimiento medio del PIB, un Estado de Derecho también más consolidado, y la segunda mayor tasa media de emprendimiento (11,02%).

Por tanto, dado que los datos indican que la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento puede estar afectada por el nivel de riqueza de los países y su crecimiento del PIB, se vuelven a evaluar los modelos PLS de relación entre ambos constructos para los países del grupo 1 y 2. El grupo 3 está compuesto solo por dos países y PLS precisa al menos ocho casos para poder realizar las pruebas estadísticas.

De este modo, en la Figura 8 se recoge el modelo inicial para los países del Grupo 1, que precisa ser depurado para eliminar los indicadores reflectivos con cargas inferiores a 0,4.

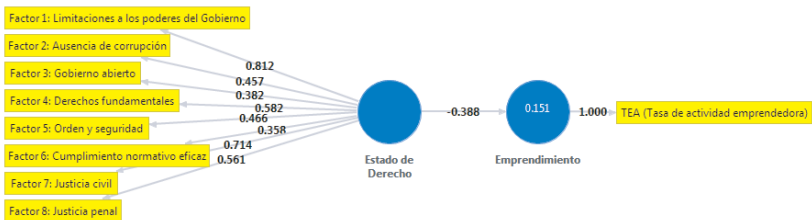


Figura 8. Modelo inicial de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento (Grupo 1).

En el modelo de la Figura 9 todas las cargas son superiores a 0,4, aunque el AVE del constructo Estado de Derecho se sitúa en 0,405, inferior al 0,5 para garantizar la validez discriminante y la unidimensionalidad de la variable latente. Por tanto, eliminamos los indicadores con menor carga para comprobar si el modelo mejora.

Finalmente, el modelo queda con tres indicadores (Figura 10), aunque el ajuste estructural es prácticamente nulo, y se observa la relación inversa entre consolidación del Estado de Derecho y Tasa de actividad

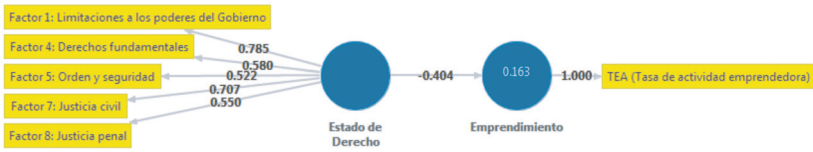


Figura 9. Modelo depurado de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento (Grupo 1).



Figura 10. Modelo final de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento (Grupo 1).

emprendedora. Esto confirma lo indicado anteriormente, de que los países del Grupo 1 combinan las más altas tasas de emprendimiento con el índice más bajo de Estado de Derecho, al incluir países que están en proceso de desarrollo, tanto económico como democrático y de protección de derechos.

Cuando se consideran los países del Grupo 2, el modelo inicial de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento (Figura 11), indica que deben eliminarse los indicadores reflectivos que cargan por debajo de 0,4.

En el modelo depurado (Figura 12) la fiabilidad compuesta del constructo Estado de Derecho es de 0,840, superando el mínimo de 0,7. También se confirma la validez convergente que implica la unidimensionalidad del constructo Estado de Derecho, al ser superior a 0,5 (AVE = 0,636). También se confirma la validez discriminante, ya que la raíz cuadrada del AVE (0,7975) es mayor que la correlación entre las variables latentes (0,512). El ajuste del R² sale muy modesto (0,262), aunque considerando que existen muchos más factores que contribuyen a explicar el emprendimiento, no es un problema para el objetivo de este trabajo de mostrar la contribución del Estado de Derecho al Emprendimiento, a través de los tres factores que permanecen en el modelo con una carga superior a 0,707. En todo caso, el Estado de Derecho a través de esos tres indicadores contribuye a explicar un 26,2 % de la Tasa de actividad emprendedora (TEA).

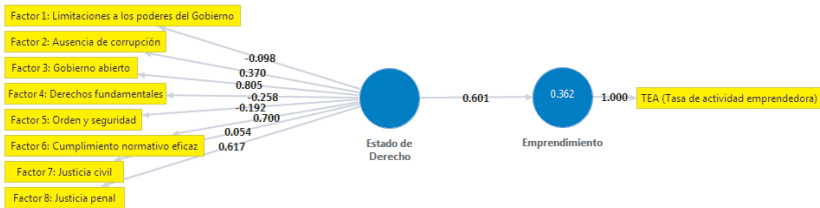


Figura 11. Modelo inicial de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento (Grupo 2).



Figura 12. Modelo depurado de la relación entre Estado de Derecho y Emprendimiento (Grupo 2).

De forma lógica, en este segundo grupo de países se obtiene evidencia de una relación positiva (0,512) entre la consolidación del Estado de Derecho y el Emprendimiento.

Finalmente, se comprueba la relación entre Estado de Derecho y Confianza, empleando en el modelo inicial (Figura 13) los 7 índices que componen el Índice de Estado de Derecho del WJP factores como indicadores reflectivos del constructo exógeno, y los 7 factores obtenidos en el análisis factorial de las variables de confianza como indicadores reflectivos de la variable latente endógena Confianza.

Al eliminar los indicadores con cargas inferiores a 0,4, el modelo queda con 7 indicadores para el constructo Estado de Derecho, y con 2 indicadores para el constructo Confianza (Figura 14).

La fiabilidad compuesta de ambos constructos supera el mínimo de 0,7, tanto para el constructo Estado de Derecho (0,891), como para el constructo Confianza (0,842). También se confirma la validez convergente que implica la unidimensionalidad de los constructos, al ser superior a 0,5, tanto para el constructo estado de Derecho (AVE = 0,545), como para el constructo Confianza (AVE = 0,727). También se confirma la validez discriminante, ya que la raíz cuadrada de los AVE es mayor que la correlación entre las variables latentes. El R^2 es considerable (0,637) e indica que el Estado de Derecho a través de los indicadores del

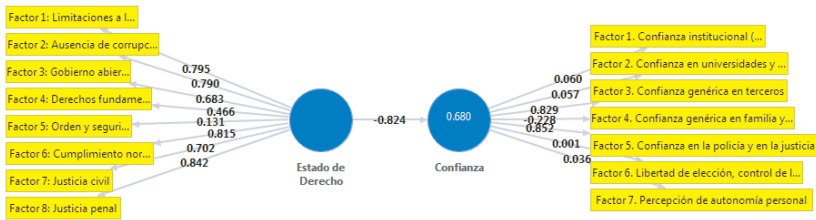


Figura 13. Modelo inicial de la relación entre Estado de Derecho y Confianza.

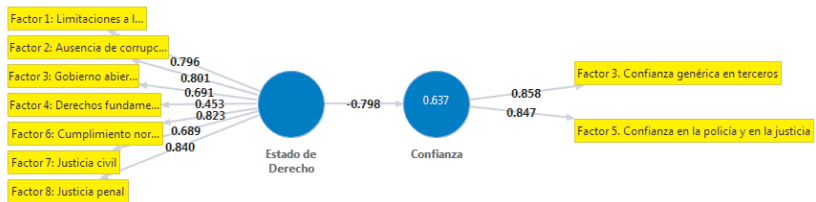


Figura 14. Modelo final de la relación entre Estado de Derecho y Confianza.

modelo explica el 63,7 % de la varianza de la variable dependiente Confianza. Dado que estos dos últimos indicadores están medidos en escala inversa, en realidad, el sentido de la relación es que cuanto más presencia del Estado de Derecho hay en una sociedad más se confía en terceros, en la policía y en la justicia.

4. CONCLUSIONES

Los análisis realizados revelan la relación entre confianza, emprendimiento y Estado de Derecho. Así, la confianza en que uno tiene libertad de elección, control sobre uno mismo, y la ausencia de percepción de oportunismo son las que más influye sobre el emprendimiento. Resulta llamativo que la ausencia de confianza en terceros, y posiblemente la ausencia de confianza institucional, se relacionan con una mayor tasa de emprendimiento. La lógica a estos resultados se encuentra cuando se observa la relación entre Estado de Derecho y emprendimiento. Así, aunque inicialmente esta relación es moderada y negativa, al clasificar a los países de la muestra en función de su PIB per cápita y el crecimiento del PIB en 2014, el análisis de los grupos revela que los países que tienen menor PIB per cápita también son los que menor desarrollo tienen de su

Estado de Derecho, y al mismo tiempo tienen la mayor tasa de actividad emprendedora. Por su parte, un segundo grupo de países con mayor desarrollo económico y de su Estado de Derecho tienen la menor tasa de emprendimiento. Cuando se analizan las relaciones por grupos de países se pone de manifiesto que el mayor desarrollo del Estado de Derecho se asocia positivamente a la actividad emprendedora, pero en los países menos desarrollados económicamente y con menor consolidación del Estado de Derecho la actividad emprendedora es más intensa, probablemente por la necesidad de estimular el desarrollo del país y la propia situación individual. Finalmente, también se encuentra relación entre la consolidación del Estado de Derecho y la mayor confianza en terceros, en la policía y en la justicia.

La diferente procedencia de los datos sobre emprendimiento (GEM), Estado de Derecho (WJP), y confianza (WVS) hace que la muestra de países sobre la que se puede aplicar el análisis se vea reducida, ya que aunque cada proyecto recoge información sobre un gran número de países, es necesario que de cada país exista información sobre estos tres ámbitos. Sería interesante que las diferentes iniciativas coordinaran sus esfuerzos para poder conseguir datos más completos, ya que los diferentes equipos en cada país podrían colaborar, o al menos, tratar de completar los países de los que no existe información. Asimismo, también sería interesante repetir los análisis en los que interviene la variable confianza a partir de un análisis factorial con una rotación que permita obtener factores relacionados entre sí, o directamente con todas las variables originales, dado que PLS no es sensible a cambios de escala y trabaja bien con muestras pequeñas. Así, se podrían obtener las dimensiones a través de un proceso de depuración, en el que teóricamente se agruparan los indicadores en variables latentes que configuren las diferentes dimensiones de la confianza.

Notas

1. <http://worldjusticeproject.org/>
2. <http://datos.bancomundial.org/>

Referencias Bibliográficas

- AJZEN, Icek. (1991). The theory of planned behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**. Vol. 50. Nº 2: 179-211.
- BLOMQUIST, Kirsimarja. 1997. The many faces of trust. **Scandinavian Journal of Management**. Vol. 13. Nº 3: 271-286.
- COLEMAN, James S. 1988. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**. Vol. 94: S95-S121.
- DEUTSCH, Morton. 1958. Trust and Suspicion. **The Journal of Conflict Resolution**. Vol. 2. Nº 4: 265-279.
- FORNELL, Claes y LARCKER, David F., 1981. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research**. Vol. 18, Nº 1: 39-50.
- FUKUYAMA, Francis. 1995. **Trust: The social virtues and the creation of prosperity**. Simon and Schuster. New York (USA).
- GAMBETTA, Diego. (Ed.). 1988. **Trust: making and breaking cooperative relations**. Basil. Blackwell. Oxford (United Kingdom).
- HUEMER, Lars. 1994. "Trust in Interorganizational Relationships: A Conceptual Model" en Biemans, W.G. y Ghauri, P.N. (Eds.). **Proceedings from the 10th Industrial Marketing & Purchasing (IMP) Conference**. Groningen, 29th Sept.-1st Oct.
- LUHMANN, Niklas. 1996. **Confianza**. Anthropos. Barcelona (España).
- LUHMANN, Niklas. 1997. **Organización y decisión. Autopoiesis, acción y entendimiento comunicativo**. Anthropos. Barcelona (España).
- MACAULAY, Stewart. 1963. **Non-contractual relations in business: A preliminary study**. **American Sociological Review**. Vol. 28, Nº 1: 55-67.
- PUTNAM, Robert D. 2002. **Democracies in flux: The evolution of social capital in contemporary society**. Oxford University Press. New York (USA).
- UNESCO. 2002. **Education for sustainability. From Rio to Johannesburg: Lessons learnt from a decade of commitment**. World Summit on Sustainable Development Johannesburg, 26 August – 4 September 2002. Disponible en <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001271/127100e.pdf>. Consultado el 20.09.2015.
- WELTER, Friederike. 2012. All you need is trust? A critical review of the trust and entrepreneurship literature. **International Small Business Journal**. Vol. 30. Nº 3: 193-212.

- WELTER, Friederike y SMALLBONE, David. 2006. Exploring the Role of Trust in Entrepreneurial Activity. **Entrepreneurship Theory and Practice**. Vol. 30. N° 4: 465-475.
- WERTS, Charles E.; LINN, Robert L.; JÖRESKOG, Karl G. 1974. Interclass Reliability Estimates: Testing Structural Assumptions. **Educational and Psychological Measurement**. Vol. 34. N° 1: 25-33

Anexo 1. Correlaciones entre factores de confianza, emprendimiento e índice de Estado de Derecho.

		Factor 1. Confianza institucional	Factor 2. Confianza en universidades y ONG	Factor 3. Confianza generica (control de la propia vida y confianza en quien se encuentra por primera vez)	Factor 4. Confianza en la policia y en la justicia	Factor 5. Confianza en la familia, en el entorno cercano y en la gente que se conoce personalmente	Factor 6. Confianza en la mayoria de la gente y percepción de oportunismo	Factor 7. Percepción de ser confiado y autónomo
Tasa de emprendimiento naciente	Correlación de Pearson	0,063	-0,060	0,581	0,394	-0,052	0,118	0,585
	Sig. (bilateral) N	0,855 11	0,862 11	0,061 11	0,230 11	0,880 11	0,729 11	0,059 11
Tasa de propiedad de nuevas empresas	Correlación de Pearson	-0,162	0,035	0,764 (**)	0,300	-0,432	0,231	-0,353
	Sig. (bilateral) N	0,633 11	0,919 11	0,006 11	0,371 11	0,184 11	0,495 11	0,287 11
Tasa de actividad emprendedora (TEA)	Correlación de Pearson	-0,048	-0,030	0,831 (**)	0,441	-0,279	0,208	0,204
	Sig. (bilateral) N	0,890 11	0,930 11	0,002 11	0,175 11	0,406 11	0,539 11	0,548 11
Índice WJP de Estado de Derecho. Puntuación global	Correlación de Pearson	0,197	-0,227	-0,208	-0,599 (*)	0,217	-0,446	-0,283
	Sig. (bilateral) N	0,450 17	0,380 17	0,423 17	0,011 17	0,403 17	0,073 17	0,272 17

Fuente: Elaboración propia a partir de World Values Survey (WVS) y Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Anexo 2. Correlaciones entre los factores que componen el índice de Estado de Derecho y el emprendimiento.

		Factor 1: Limitaciones a los poderes del Gobierno	Factor 2: Ausencia de corrupción	Factor 3: Gobierno abierto	Factor 4: Derechos fundamentales	Factor 5: Orden y seguridad	Factor 6: Cumplimiento normativo eficaz	Factor 7: Justicia civil	Factor 8: Justicia penal
Tasa de emprendimiento naciente	Correlación de Pearson	-0,356 (**)	-0,419 (**)	-0,333 (*)	-0,300 (*)	-0,524 (**)	-0,302 (*)	-0,460 (**)	-0,470 (**)
	Sig. (bilateral)	0,007	0,001	0,011	0,023	0,000	0,022	0,000	0,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57
Tasa de propiedad de nuevas empresas	Correlación de Pearson	-0,508 (**)	-0,519 (**)	-0,569 (**)	-0,567 (**)	-0,435 (**)	-0,470 (**)	-0,498 (**)	-0,506 (**)
	Sig. (bilateral)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57
Tasa de actividad emprendedora (TEA)	Correlación de Pearson	-0,507 (**)	-0,555 (**)	-0,525 (**)	-0,504 (**)	-0,581 (**)	-0,451 (**)	-0,570 (**)	-0,584 (**)
	Sig. (bilateral)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	57	57	57	57	57	57	57	57

Fuente: Elaboración propia a partir de World Justice Project (WJP) y Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Anexo 3. Correlaciones entre los factores que componen el índice de Estado de Derecho y los factores de confianza.

	Factor 1: Limitaciones a los poderes del Gobierno	Factor 2: Ausencia de corrupción	Factor 3: Gobierno abierto	Factor 4: Derechos fundamentales	Factor 5: Orden y seguridad	Factor 6: Cumplimiento normativo eficaz	Factor 7: Justicia civil	Factor 8: Justicia penal
Factor 1.								
Confianza institucional	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	0,121 0,644 17	0,246 0,342 17	0,364 0,151 17	0,167 0,522 17	0,128 0,623 17	0,211 0,416 17	0,028 0,914 17
Factor 2.								
Confianza en universidades y ONG	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	-0,169 0,443 17	-0,318 0,213 17	-0,222 0,391 17	-0,210 0,419 17	-0,255 0,323 17	-0,177 0,498 17	-0,149 0,568 17
Factor 3.								
Confianza genérica (control de la propia vida y confianza en quien se encuentra por primera vez)	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	-0,323 0,206 17	-0,170 0,513 17	-0,141 0,590 17	-0,129 0,620 17	-0,099 0,706 17	-0,121 0,645 17	-0,328 0,198 17
Factor 4.								
Confianza en la policía y en la justicia	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	-0,409 0,103 17	-0,594 (*) 0,012 17	-0,305 0,233 17	-0,417 0,096 17	-0,545 (*) 0,024 17	-0,602 (*) 0,011 17	-0,677 (**) 0,003 17
Factor 5.								
Confianza en la familia, en el entorno cercano y en la gente que se conoce personalmente	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	0,487 (*) 0,047 17	-0,019 0,944 17	0,503 (*) 0,040 17	0,561 (*) 0,019 17	0,166 0,525 17	0,161 0,536 17	0,024 0,927 17
Factor 6.								
Confianza en la mayoría de la gente y percepción de oportunismo	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	-0,322 0,208 17	-0,521 (*) 0,032 17	-0,381 0,131 17	-0,304 0,236 17	-0,458 0,065 17	-0,507 (*) 0,038 17	-0,417 0,096 17
Factor 7.								
Percepción de ser confiado y autónomo	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	-0,324 0,205 17	-0,262 0,310 17	-0,214 0,410 17	-0,185 0,409 17	-0,254 0,325 17	-0,291 0,257 17	-0,295 0,251 17

Fuente: Elaboración propia a partir de World Justice Project (WJP) y World Values Survey (WVS).