



## Efectos de la corrupción en el emprendimiento naciente en estudiantes universitarios

Effects of corruption on emerging entrepreneurship among college students

Efeitos da corrupção no empreendedorismo incipiente entre estudantes universitários

Cesar Ignacio León Quillas, Edwin Arango Espinal; Carlos Hernán Suárez Rodríguez;  
Esteban Largo Ávila

---

Doctor en Economía de los Negocios. Docente de la Universidad del Valle. ORCID: 0000-0003-4144-919X.  
E-mail: cesar.leon@correounivalle.edu.co, Caicedonia- Colombia.

Doctor en Administración, Universidad del Valle, Docente y director de la Seccional Caicedonia de la Universidad del Valle. ORCID: 0000-0002-2231-3513. E-mail: edwin.arango@correounivalle.edu.co, Caicedonia - Colombia.

Magíster en Sistemas Integrados de Gestión de la Calidad. Docente de la Universidad del Valle, Sede Regional Caicedonia. ORCID: 0000-0002-1304-3646. E-mail: carlos.hernan.suarez@correounivalle.edu.co, Caicedonia - Colombia.

Doctor en Ingeniería – Sistemas Energéticos. Docente de la Universidad del Valle, Sede Regional Caicedonia. ORCID: 0000-0001-6047-1523. E-mail: esteban.largo@correounivalle.edu.co, Caicedonia - Colombia.

---

**Recibido:** 19 de enero de 2026

**Aceptado:** 15 de junio de 2026

**DOI:** <https://doi.org/10.22267/rtend.26272.298>

**Cómo citar este artículo:** León, C., Arango, E., Suárez, C. y Largo, E. (2026). Efectos de la corrupción en el emprendimiento naciente en estudiantes universitarios. *Tendencias*, 27(2), 88-118. <https://doi.org/10.22267/rtend.26272.298>

### Resumen

**Introducción:** En economías emergentes, la corrupción puede actuar como barrera o facilitadora del emprendimiento. Comprender esta relación resulta crucial en contextos caracterizados por debilidad institucional. **Objetivo:** Analizar la asociación entre el emprendimiento naciente y la exposición a solicitudes de soborno en estudiantes universitarios del suroccidente colombiano. **Metodología:** Estudio cuantitativo transversal con encuesta aplicada a 391 estudiantes entre 2022 y 2023. Se estimaron modelos de probabilidad lineal y probit para calcular efectos marginales. **Resultados:** La exposición a sobornos se asocia con mayor probabilidad de ser emprendedor naciente (13,93 p.p., ampliándose a 23,38 p.p.) con antecedentes familiares empresariales. La relación varía según la valoración universitaria, negativa en quienes perciben alto aporte, y positiva en quienes perciben deficiencias académicas. **Discusión:** Los hallazgos evidencian la coexistencia de los efectos *grease in the wheels* y *sand in the wheels*, sugiriendo que la asociación depende del perfil formativo del individuo. **Conclusiones:** La corrupción distorsiona los incentivos empresariales; se recomienda reducir barreras burocráticas y fortalecer la ética institucional en la educación superior.

**Palabras clave:** corrupción; emprendimiento naciente; estudiantes universitarios; instituciones; sobornos.

**JEL:** D73; I23; J24; L26; O17.



### Abstract

**Introduction:** In emerging economies, corruption can act as either a barrier or a facilitator of entrepreneurship. Understanding this relationship is crucial in contexts characterized by institutional weakness. **Objective:** To analyze the association between nascent entrepreneurship and exposure to bribe requests among college students in southwestern Colombia. **Methodology:** Quantitative cross-sectional study with a survey administered to 391 students between 2022 and 2023. Linear probability and probit models were estimated to calculate marginal effects. **Results:** Exposure to bribery is associated with a higher likelihood of being a nascent entrepreneur (13.93 p.p., expanding to 23.38 p.p.) among those with family business backgrounds. The relationship varies according to university valuation, negative among those who perceive a high contribution, and positive among those who perceive academic deficiencies. **Discussion:** The findings show the coexistence of grease in the wheels and sand in the wheels effects, suggesting that the association depends on the individual's educational profile. **Conclusions:** Corruption distorts entrepreneurial incentives; reducing bureaucratic barriers and strengthening institutional ethics in higher education are recommended.

**Keywords:** corruption; nascent entrepreneurship; college students; institutions; bribery.

**JEL:** D73; I23; J24; L26; O17.

### Resumo

**Introdução:** Nas economias emergentes, a corrupção pode atuar como barreira ou facilitadora do empreendedorismo. Compreender essa relação é fundamental em contextos caracterizados pela fragilidade institucional. **Objetivo:** Analisar a associação entre o empreendedorismo incipiente e a exposição a solicitações de suborno entre estudantes universitários do sudoeste da Colômbia. **Metodologia:** Estudo quantitativo transversal com pesquisa aplicada a 391 estudantes entre 2022 e 2023. Foram estimados modelos de probabilidade linear e probit para calcular os efeitos marginais. **Resultados:** A exposição a subornos está associada a uma maior probabilidade de ser um empreendedor incipiente (13,93 p.p., ampliando-se para 23,38 p.p.) com antecedentes familiares empresariais. A relação varia de acordo com a avaliação da universidade: negativa entre aqueles que percebem um alto contributo e positiva entre aqueles que percebem deficiências acadêmicas. **Discussão:** Os resultados evidenciam a coexistência dos efeitos “grease in the wheels” e “sand in the wheels”, sugerindo que a associação depende do perfil formativo do indivíduo. **Conclusões:** A corrupção distorce os incentivos empresariais; recomenda-se reduzir as barreiras burocráticas e fortalecer a ética institucional no ensino superior.

**Palavras-chave:** corrupção; empreendedorismo incipiente; estudantes universitários; instituições; subornos.

**JEL:** D73; I23; J24; L26; O17.

## Introducción

El emprendimiento naciente es un motor fundamental para el desarrollo económico, la innovación y la movilidad social, especialmente en economías emergentes (Acs et al., 2008; Wennekers et al., 2005; Urbano et al., 2019). Sin embargo, su consolidación se ve frecuentemente obstaculizada por debilidades institucionales, entre las cuales destaca la corrupción (Anokhin & Schulze, 2009; Baumol, 1990). Dentro de la literatura académica, persiste un debate académico sobre el rol de la corrupción en la creación de empresas; si bien se reconoce su impacto en la dinámica de los mercados, ya sea actuando como un obstáculo o como un facilitador frente a la burocracia excesiva (Dreher & Gassebner, 2013; Méon & Weill, 2010), existe un vacío significativo en la comprensión de cómo la exposición empírica y directa a prácticas corruptas incide en las intenciones emprendedoras a nivel microeconómico. Gran parte de los estudios previos se enfocan en datos macroeconómicos agregados (Aparicio et al., 2016), dejando relegado el análisis de cómo el individuo, particularmente en poblaciones jóvenes y universitarias, ajusta sus decisiones de creación de empresas al enfrentarse de manera directa a exigencias de sobornos, por lo que el presente estudio aborda este vacío en la literatura al examinar empíricamente la asociación entre la exposición a la corrupción y el emprendimiento naciente en población universitaria.

Este fenómeno cobra una especial relevancia en el contexto socioeconómico del suroccidente colombiano. Esta región se caracteriza por presentar profundos desafíos estructurales, marcados por altas tasas de desempleo juvenil, importantes brechas de desigualdad y una fuerte prevalencia de la economía informal. En un entorno de esta naturaleza, el emprendimiento trasciende en muchas ocasiones la simple búsqueda de oportunidades de mercado para convertirse en una estrategia de subsistencia o emprendimiento por necesidad frente a las barreras del mercado laboral formal (Amorós et al., 2019; Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2022). En consecuencia, las fallas institucionales y la normalización de la corrupción, permean fuertemente las decisiones de los futuros profesionales de la región, quienes deben evaluar si el ecosistema económico brinda las garantías mínimas para iniciar una actividad económica independiente (Álvarez y Urbano, 2011; Webb et al., 2020).

## **Corrupción**

La corrupción se define comúnmente como el uso de una posición de poder alcanzada de manera legítima para obtener beneficios personales en lugar de cumplir con los fines esperados (Charoensukmongkol & Sexton, 2011; Cleary, 2007). Definiciones más recientes amplían este concepto hacia sus manifestaciones microeconómicas, entendiendo la corrupción como el conjunto de transacciones ilícitas, entre las que el soborno ocupa un lugar central, mediante las cuales agentes públicos o privados alteran el resultado de procesos formales a cambio de beneficios particulares (Olken & Pande, 2012; Rose & Palifka, 2016). Aunque existe evidencia respecto a su incidencia negativa en el crecimiento económico, la calidad de las políticas públicas y la desigualdad de ingresos, aún no hay consenso en la literatura sobre si sus efectos en el emprendimiento son de carácter positivo o negativo.

A través de una perspectiva microeconómica, la corrupción opera como un mercado con oferta y demanda en el que el soborno representa el precio negociado para la resolución expedita de un trámite, involucrando a un agente corruptor, un agente corrompido y condiciones institucionales que normalizan estas transacciones como vía alternativa (Tomaszewski, 2018). A escala agregada, los principales instrumentos para medirla son el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional (CPI) y los Indicadores Mundiales de Gobernanza del Banco Mundial (World Bank Group, 2018), ambos ampliamente utilizados en la literatura para capturar desde pequeños sobornos hasta la captura del Estado por intereses particulares; no obstante, Olken (2009) advierte que las percepciones de corrupción no siempre reflejan la corrupción real.

## **Instituciones**

Desde la perspectiva económica, las instituciones son las reglas formales e informales que moldean la interacción humana con el propósito de reducir la incertidumbre y los costos de transacción (North, 2010). Williamson (2000) distingue entre instituciones informales: costumbres, valores y normas culturales de cambio lento, e instituciones formales: derechos de propiedad, marcos legales y políticas fiscales, estas últimas clasificadas por Acemoglu y Robinson (2005) en extractivas, cuando concentran privilegios en grupos reducidos, e inclusivos o incentivan la participación ciudadana en la creación de riqueza. Para los propósitos de este estudio, la corrupción se concibe como una institución informal que se manifiesta a través de prácticas normalizadas culturalmente como el soborno que los individuos incorporan a su cálculo de costos y beneficios al momento de decidir si emprender, especialmente en

contextos donde las instituciones formales son percibidas como ineficientes o arbitrarias.

## **Emprendimiento**

Se define el emprendimiento como el intento de iniciar un nuevo negocio, el trabajo por cuenta propia o la expansión de una empresa existente (GEM, 2016). Asimismo, se concibe como el inicio de cualquier actividad económica de la cual se espera un resultado, operando como un motor fundamental para el desarrollo del mercado mediante procesos continuos de innovación (Schumpeter, 1950). Esta actividad está intrínsecamente ligada al liderazgo para ejecutar proyectos productivos (Knight, 1971) y a la capacidad de los individuos para identificar los desequilibrios del mercado combinando capital y trabajo para generar y distribuir riqueza (Acs & Amorós, 2008; Kirzner, 1973).

El surgimiento del emprendimiento responde a múltiples determinantes; al nivel individual se destacan la percepción de factibilidad y el atractivo de la actividad (Heuer & Liñán, 2013; Müller, 2008; Shapero & Sokol, 1982), los antecedentes familiares (McGarry, 2000; Schölin et al., 2016), el nivel educativo (Ismail et al., 2009; Mazzarol et al., 1999), los rasgos de personalidad (Sahin et al., 2019) y la construcción de capital social (Dastourian et al., 2017). No obstante, la evidencia empírica señala que factores exógenos e institucionales juegan un rol igual de determinante; un ecosistema que garantiza la protección de los derechos de propiedad, la estabilidad política, un sistema bancario eficiente y mercados competitivos genera los incentivos necesarios para el desarrollo de la actividad emprendedora (Anokhin & Schulze, 2009; Gohmann, 2012; Nyström, 2008).

En su evolución, el proceso de creación de empresas atraviesa diferentes fases. La presente investigación se centra específicamente en el emprendimiento naciente, el cual agrupa a aquellos individuos que, si bien aún no cuentan con una empresa operativa, ya han comenzado a invertir activamente tiempo y recursos como capacitación, búsqueda de financiamiento o planeación para materializar una actividad económica independiente (Stam et al., 2008). Esta conceptualización ha sido reafirmada por estudios recientes que utilizan la metodología del GEM, los cuales identifican al emprendedor naciente como aquel que ha tomado acciones concretas de creación empresarial en los últimos doce meses sin haber pagado salarios por más de tres meses (Bosma et al., 2008; GEM, 2022; Kelley et al., 2020).

Adicionalmente, el emprendimiento se clasifica según su motivación, por oportunidad o por necesidad. El primero surge al percibir nichos de mercado con potencial de rentabilidad, asociado a entornos de alta calidad institucional (Anokhin & Schulze, 2009; Estrin et al., 2013; Hessels et al., 2008; Nikolaev et al., 2018) y propicia la creación de grandes empresas (Carter et al., 2003). Por el contrario, el emprendimiento por necesidad emerge como una estrategia de subsistencia ante la imposibilidad de acceder al mercado laboral formal (Acs, 2006), suele ser individual y su impacto macroeconómico es modesto debido a la escasa generación de empleo (Block & Wagner, 2010).

### **Emprendimiento y corrupción**

La relación entre la corrupción y la actividad emprendedora es ambivalente; por un lado, la ejecución de actos corruptos suele implicar ciertas características inherentes al espíritu empresarial, como la creatividad en el diseño de estrategias para obtener favores o ganancias ilícitas (Tomaszewski, 2018). Por otro lado, la literatura documenta efectos divergentes de este fenómeno sobre el tejido empresarial.

Diversos estudios señalan un efecto negativo, argumentando que la debilidad institucional reflejada en la falta de control de la corrupción y el deterioro del Estado de derecho desmotiva la creación de emprendimientos por oportunidad (Aparicio et al., 2016; Boudreaux et al., 2018; Dutta & Sobel, 2016; Saavedra y Taxis, 2019). Específicamente en el contexto latinoamericano, donde convergen excesivas regulaciones y altas cargas impositivas, la normalización del soborno eleva los costos de operación formal, por lo que esto obliga a los emprendedores a migrar hacia la informalidad, reduciendo la generación de empleo y transformando proyectos de oportunidad en actividades de supervivencia y necesidad (Acs & Virgill, 2010; Álvarez y Urbano, 2011; De Soto, 1989).

En contraste, otra vertiente investigativa sugiere que, en entornos con instituciones formales ineficientes, la corrupción puede ejercer un efecto positivo al actuar como un mecanismo para sortear barreras burocráticas (Hashi & Krasniqi, 2011; Krasniqi & Desai, 2016; Tonoyan et al., 2010; Xheneti & Bartlett, 2012). En estos contextos, el soborno se percibe como una herramienta que agiliza la apertura y operación de los negocios (Traikova et al., 2017). Estudios en poblaciones universitarias evidencian que, al asimilar la corrupción como un componente natural del ecosistema, la intención emprendedora aumenta (Ceresia & Mendola, 2019). Además, ante la percepción de que el mérito académico no garantiza la

obtención de empleo formal, ya que el acceso a puestos de trabajo también se encuentra permeado por prácticas corruptas, los individuos optan aceleradamente por el trabajo autónomo (Neneh, 2014). Esto explica por qué algunos países con altos niveles de corrupción muestran paradójicamente mayores tasas de emprendimiento (Avnimelech et al., 2014), dado que los empresarios desarrollan habilidades adaptativas para operar en dichos ecosistemas (Harbi & Anderson, 2010).

La revisión de la literatura revela que la mayor parte de la evidencia empírica disponible se construye sobre datos agregados a nivel de país o de empresas ya establecidas, dejando un vacío en el análisis de cómo la exposición individual y directa al soborno incide en la fase más temprana del proceso emprendedor. El emprendimiento naciente constituye precisamente el momento en que las barreras institucionales, entre ellas la corrupción, pueden resultar más determinantes, debido a que el individuo aún no dispone de los recursos ni las redes necesarias para absorber los costos de la informalidad. Desde el contexto latinoamericano, y en particular desde el suroccidente colombiano, esta pregunta adquiere especial relevancia dado el perfil socioeconómico de los estudiantes universitarios, quienes combinan en muchos casos condiciones de precariedad económica con una alta exposición a prácticas corruptas en su vida cotidiana.

Desde este punto de vista, el objetivo de la presente investigación es analizar empíricamente la asociación entre el emprendimiento naciente y la exposición directa a la corrupción, entendida específicamente como la solicitud de sobornos por parte de funcionarios públicos. El foco en el emprendimiento naciente, etapa en que el individuo ha iniciado acciones concretas para crear una empresa, pero aún no cuenta con un negocio operativo, responde a que es precisamente en esta fase donde las fricciones institucionales como la corrupción, pueden resultar más determinantes para la decisión de avanzar o abandonar el proceso emprendedor. A diferencia de estudios previos centrados en datos macroeconómicos agregados o en empresas ya establecidas, este trabajo aporta evidencia microeconómica desde una población universitaria del suroccidente colombiano, contexto caracterizado por altas tasas de informalidad y normalización de prácticas corruptas, lo que permite contrastar si la exposición individual al soborno se asocia diferencialmente con la intención de emprender según el perfil de capital humano del individuo.

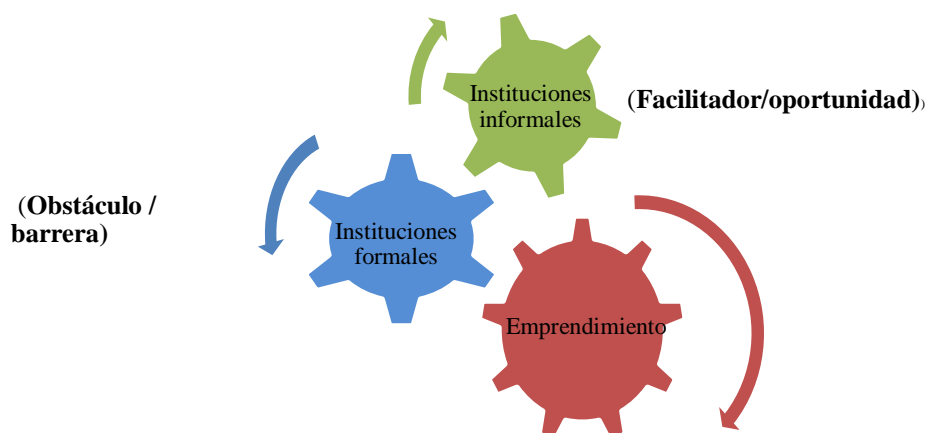
Para ello, se aplicó una encuesta a estudiantes de la Universidad del Valle, institución de educación superior pública con una trayectoria académica de 81 años, con presencia directa en municipios del departamento del Valle del Cauca (Universidad del Valle, 2023), y una matrícula de poco más de 33.000 estudiantes activos, predominantemente de nivel socioeconómico bajo (Universidad del Valle, 2021). El estudio contrasta dos hipótesis: H1, según la cual la exposición a la corrupción se asocia positivamente con el emprendimiento naciente; y H2, que plantea que dicha asociación está moderada por variables de capital humano formativo, antecedentes familiares empresariales y percepción del aporte de la universidad, de modo que su dirección e intensidad varían según el perfil del individuo.

Para el análisis empírico, se utilizaron datos de sección cruzada provenientes de una encuesta realizada entre septiembre de 2022 y enero de 2023, mediante la cual se obtuvo una muestra de 391 observaciones que involucró a estudiantes de la sede principal en Cali y del resto de sedes pertenecientes al sistema de regionalización. Finalmente, el presente artículo se encuentra estructurado de la siguiente manera: posterior a esta introducción, la segunda sección expone una revisión del marco teórico sobre la relación entre corrupción, instituciones y emprendimiento; la tercera sección detalla la metodología utilizada para el análisis empírico; la cuarta sección presenta los resultados obtenidos y, por último, se exponen las conclusiones de la investigación.

La Figura 1, ilustra el marco conceptual que orienta el análisis empírico de la corrupción operacionalizada como la exposición directa al soborno, que actúa como variable independiente, cuya asociación con el emprendimiento naciente puede ser positiva (efecto *grease in the wheels*) o negativa (efecto *sand in the wheels*) dependiendo del entorno institucional y del perfil de capital humano del individuo representado en las variables moderadoras incluidas en el modelo.

## Figura 1

### Relación entre emprendimiento y corrupción



Fuente: Elaboración propia.

## Metodología

La investigación adopta un diseño cuantitativo de corte transversal basado en datos primarios recolectados mediante encuesta. La recolección de información se desarrolló entre septiembre de 2022 y enero de 2023, en cumplimiento de los principios éticos aplicables a la investigación con seres humanos. La participación fue voluntaria y los estudiantes fueron informados previamente sobre los objetivos del estudio, el tratamiento confidencial de las respuestas y la posibilidad de retirarse en cualquier momento. Asimismo, el cuestionario garantizó el anonimato de los participantes con el fin de reducir el sesgo de deseabilidad social, particularmente relevante al abordar temas sensibles como la corrupción. La población objetivo estuvo conformada por los 34.000 estudiantes de pregrado activos de la Universidad del Valle, institución pública de educación superior ubicada en el suroccidente colombiano y con presencia en nueve municipios (Universidad del Valle, 2021). El instrumento fue distribuido mediante correo electrónico institucional y formulario digital de Google Forms a estudiantes de la sede Cali y de las sedes regionales, utilizando un procedimiento de muestreo aleatorio simple, se realizó una prueba piloto de 20 participantes para verificar la comprensión de las preguntas. En total se obtuvieron 391 respuestas válidas, cifra que supera el mínimo de 380 observaciones requerido para un nivel de confianza del 95% y un margen de error de  $\pm 5\%$ . El cuestionario estuvo compuesto por 20 ítems agrupados en cinco dimensiones: perfil

sociodemográfico, situación laboral, antecedentes emprendedores, percepción institucional y exposición a corrupción.

Las variables centrales del estudio fueron operacionalizadas mediante preguntas dicotómicas directas. La variable dependiente, denominada emprendimiento naciente, identifica si el encuestado ha realizado acciones concretas orientadas a iniciar un emprendimiento durante los últimos 12 meses, siguiendo lineamientos adaptados de la metodología del GEM, 2016. Por su parte, la variable independiente principal corresponde a la exposición a corrupción y se construyó a partir de la pregunta sobre si algún funcionario público solicitó un soborno para realizar una gestión, tomando como referencia los indicadores del Latinobarómetro (2018) y la literatura sobre experiencias directas de soborno (Traikova et al., 2017).

Adicionalmente, el modelo incorpora variables de interacción asociadas con antecedentes familiares de emprendimiento, situación laboral y percepción del aporte de la universidad, así como variables de control sociodemográficas y económicas tales como edad, ingresos, estado civil, procedencia educativa, estrato socioeconómico, género, percepción del riesgo y sede de estudio. Las categorías base utilizadas para las variables categóricas fueron: ingreso entre 0 y 1 salario mínimo colombiano, cadena de formación, estrato 1 y sedes regionales. La descripción completa de las variables incluidas en el análisis se presenta en la Tabla 1.

**Tabla 1**

*Descripción de variables*

<b>Clasificación</b>	<b>Variable</b>	<b>Descripción y categorías</b>
<b>A. Variable dependiente</b>		
Binaria (0/1)	Emprendedor naciente	1 = El individuo ha tomado alguna acción para iniciar una actividad de emprendimiento; 0 = En caso contrario.
<b>B. Variable independiente</b>		
Binaria (0/1)	Exposición de solicitud de soborno	1 = El individuo reportó haber recibido una solicitud de soborno por parte de un funcionario público; 0 = En caso contrario. La variable captura la exposición directa a la solicitud, no necesariamente el pago efectivo del soborno.
<b>C. Variables de interacción</b>		
Binaria (0/1)	Antecedentes de emprendimiento en la familia	1 = Sí existen antecedentes de emprendimiento familiar; 0 = No.

Binaria (0/1)	Estudia y trabaja	1 = El individuo trabaja y estudia simultáneamente; 0 = Solo estudia.
Binaria (0/1)	Aporte de la universidad a la carrera profesional	1 = Percepción de aporte alto (mucho); 0 = Percepción de aporte bajo (poco).
<b>D. Variables de control</b>		
Continua	Edad	Años cumplidos a la fecha de la encuesta
	Edad <sup>2</sup>	Cuadrado de la edad del encuestado. Incluida para capturar efectos no lineales del ciclo de vida.
Categórica ordinal	Ingreso mensual	Categoría 1: Menos de \$1.000.000 COP
		Categoría 2: Entre \$1.000.000 y \$2.000.000 COP
		Categoría 3: Más de \$3.000.000 COP (categoría de referencia omitida en la estimación)
Categórica ordinal	Estrato socioeconómico	Estrato 1 (nivel bajo-bajo)
		Estrato 2 (nivel bajo)
		Estrato 3 o superior (categoría de referencia omitida en la estimación)
Categórica nominal	Procedencia del colegio	Cadena de formación
		Educación rural
		Educación formal (categoría de referencia omitida en la estimación)
		Educación técnica
Binaria (0/1)	Estado civil	1 = Casado(a); 0 = Soltero(a).
	Mujer	1 = Mujer; 0 = Hombre.
	Aversión al riesgo	1 = Averso al riesgo; 0 = Dispuesto a asumir riesgo.
	Sede	1 = Sede Cali (sede principal); 0 = Sedes regionales.

*Fuente:* Elaboración propia con base en datos del GEM (2022).

La variable de estrato socioeconómico se definió conforme a la clasificación oficial del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), utilizada en Colombia, que estratifica los hogares en una escala de 1 (bajo-bajo) a 6 (alto). La medición del emprendimiento naciente se realizó siguiendo los lineamientos metodológicos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2022), mientras que la exposición a solicitudes de soborno se operacionalizó con base en indicadores adaptados del Latinobarómetro. Las demás variables consideradas en el estudio fueron construidas a partir de la información obtenida mediante la

encuesta aplicada.

En relación con el tratamiento de datos faltantes, se realizó un análisis de valores perdidos (*missing values*) previo a la estimación. Las observaciones con datos incompletos en las variables clave del modelo fueron excluidas mediante eliminación por lista (*listwise deletion*), conservando únicamente los casos con información completa en todas las variables incluidas en la especificación econométrica. Este procedimiento garantiza la consistencia interna de las estimaciones y es el enfoque estándar en modelos de corte transversal con variables categóricas.

### **Modelo econométrico**

Para estimar la asociación entre la exposición a la corrupción y la probabilidad de ser emprendedor naciente, se emplean Modelos de Probabilidad Lineal (MPL); la elección de este enfoque frente a alternativas no lineales como los modelos logit o probit se fundamenta en que los coeficientes del MPL representan directamente el cambio en la probabilidad condicional de la variable dependiente ante una variación unitaria en las variables independientes, sin necesidad de calcular efectos marginales adicionales (Angrist & Pischke, 2008). Cuando el interés radica en cuantificar el efecto parcial promedio de una variable explicativa, los resultados del MPL tienden a converger con los de las alternativas no lineales (Wooldridge, 2010), lo que refuerza su pertinencia en este contexto, pues si bien el MPL presenta heterocedasticidad por construcción y puede generar probabilidades predichas fuera del intervalo  $[0,1]$ , ambas limitaciones son estadísticamente manejables; la primera se corrige mediante errores estándar robustos empleados en todas las especificaciones del estudio, y la segunda constituye un problema menor en muestras grandes cuando el interés se centra en el efecto promedio (Aldrich y Nelson, 1984). Para verificar la robustez de los hallazgos, se estimaron modelos probit de forma complementaria, confirmando que la dirección, magnitud y significancia estadística de las asociaciones son coherentes entre ambas aproximaciones. Dado el diseño transversal del estudio, los coeficientes estimados reflejan asociaciones estadísticas entre variables y no permiten establecer relaciones de causalidad en sentido estricto.

La especificación base del modelo adopta la siguiente forma funcional (Ecuación 1):

$$Y_i = \alpha + \beta_k X_{ki} + \varepsilon_i \quad (1)$$

$Y_i = 1 =$  Si ocurre una alternativa  $0 =$  En caso contrario

$X_{ki} =$  Vector de Variables explicativas  $\alpha =$  Constante

$\varepsilon_i =$  Variable aleatoria que se distribuye normal  $N(0, \sigma^2)$

Bajo este marco, los valores predichos de Y miden la probabilidad de que el individuo i sea un emprendedor naciente, condicionada al vector X y manteniendo constante el resto de las variables; el efecto parcial de cada variable independiente sobre esa probabilidad viene dado por:

$$\frac{\partial Y_i}{\partial X_i} = \frac{\partial P_i}{\partial X_{ki}} = \beta_k$$

Las estimaciones se realizaron con el software Stata 16, reportando tres niveles de significancia estadística: 1%, 5% y 10%.

La especificación sin interacciones modelo base adopta la siguiente forma (Ecuación 2):

$$EN_i = \beta_0 + SO_i\beta_1 + Muj_i\beta_2 + Ed_i\beta_3 + Ed2_i\beta_4 + Ri_i\beta_5 + EC_i\beta_6 + AF_i\beta_7 + ET_i\beta_8 + AU_i\beta_9 + ING_i\beta_{10} + PC_i\beta_{11} + EST_i\beta_{12} + SED_i\beta_{13} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Donde EN es Emprendedor Naciente, AF es Antecedentes familiares, SO es Exposición a solicitud de soborno, ET es Estudia y trabaja, MUJ es Mujer, AU es Aporte de la Universidad, ED es Edad, ING es Ingreso familiar, ED2 es Edad al cuadrado, PC es Procedencia del colegio, RI es Riesgo, EST es Estrato Socioeconómico, EC es Estado Civil y SED es Sede donde estudia.

Para contrastar H2, se incorporó el término de interacción entre la exposición al soborno y la valoración del aporte universitario (Ecuación 3), lo que permite estimar si el efecto de la corrupción sobre el emprendimiento varía según la percepción del individuo sobre su formación:

$$EN_i = \beta_0 + AU_i * So_i\beta_1 + Muj_i\beta_2 + Ed_i\beta_3 + Ed2_i\beta_4 + Ri_i\beta_5 + EC_i\beta_6 + AF_i\beta_7 + ET_i\beta_8 + ING_i\beta_9 + PC_i\beta_{10} + EST_i\beta_{11} + SED_i\beta_{12} + \varepsilon_i \quad (3)$$

Análogamente, la Ecuación 4 introduce la interacción entre la exposición al soborno y los antecedentes familiares de emprendimiento, capturando si el capital social heredado modera el efecto de la corrupción sobre la decisión de emprender:

$$EN_i = \beta_0 + AF_i * So_i\beta_1 + Muj_i\beta_2 + Ed_i\beta_3 + Ed2_i\beta_4 + Ri_i\beta_5 + EC_i\beta_6 + ET_i\beta_7 + AU_i\beta_8 + ING_i\beta_9 + PC_i\beta_{10} + EST_i\beta_{11} + SED_i\beta_{12} + \varepsilon_i. \quad (4)$$

## Resultados

La Tabla 2, presenta las estadísticas descriptivas de las variables incluidas en el análisis, permitiendo caracterizar el perfil de la muestra antes de proceder con la estimación econométrica. Los resultados muestran que el 63,84% de los encuestados se clasifican como emprendedores nacientes, mientras que el 34,87% reportó haber recibido solicitudes de soborno por parte de funcionarios públicos. En términos sociodemográficos, la muestra presenta una edad promedio de 25 años y una participación mayoritaria de mujeres (55,89%). Asimismo, cerca del 70% de los estudiantes reporta antecedentes familiares de emprendimiento y el 66,15% combina simultáneamente estudio y trabajo.

**Tabla 2**

*Resultados descriptivos*

Variable	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Emprendimiento naciente	391	0,6384	0,481	0	1
Soborno	391	0,3487	0,4771	0	1
Mujer	391	0,5589	0,4971	0	1
Edad	391	25,13	5,89	17	58
Edad al cuadrado	391	666,42	378	289	3364
Estado civil	391	0,146	0,3537	0	1
Riesgo	391	0,574	0,495	0	1
Antecedentes de emprendimiento familiar	391	0,707	0,4554	0	1
Situación laboral	391	0,6615	0,4737	0	1
Aporte de la Universidad	391	0,7410	0,4386	0	1
<b>Ingreso</b>	391	<b>Porcentaje</b>		<b>Acumulado</b>	
0 a 1 salario mínimo colombiano de 2022		47,44%		47,44%	
De 1 a 2 salarios mínimos colombianos de 2022		34,36%		81,80%	
Más de 2 salarios mínimos colombianos de 2022		18,21%		100,0%	

<b>Procedencia del colegio</b>	<b>391</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Acumulado</b>
Cadena de formación		8,46%	8,46%
Educación rural		4,36%	12,82%
Educación formal		45,13%	57,95%
Educación técnica		42,05%	100,00%
<b>Estrato socioeconómico</b>	<b>391</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Acumulado</b>
Estrato 1		26,15%	26,15%
Estrato 2		45,13%	71,28%
Estrato 3 a más		28,72%	100,00%
<b>Sede de estudio</b>	<b>391</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Acumulado</b>
Cali		51,54%	51,54%
Regionales		48,46%	100,00%

*Fuente:* Elaboración propia.

Con relación al estrato socioeconómico, es la escala que se usa en la medición colombiana para señalar el estrato 1, la población con nivel de pobreza alta, y los estratos 3 al 6, la población con nivel de pobreza baja o nula. En el plano socioeconómico, predomina el estrato 2 (45,13%) y el 47,44% de los encuestados declara ingresos familiares equivalentes a un salario mínimo o menos, lo cual refleja el perfil socioeconómico característico de la Universidad del Valle. Respecto a la procedencia educativa, la mayoría proviene de instituciones de educación formal y técnica. La distribución entre la sede Cali y las sedes regionales resulta relativamente equilibrada, con una ligera mayor participación de estudiantes de Cali (51,54%). Estos resultados descriptivos evidencian una población predominantemente joven, de ingresos medios y bajos, y con una importante orientación hacia el emprendimiento.

Para evaluar la relación empírica entre el emprendimiento naciente y la exposición a la corrupción, la Tabla 3 presenta las primeras estimaciones del MPL 1, el cual evalúa el efecto no condicionado del soborno, revelando que la exposición directa a esta práctica incrementa en un 14,86% la probabilidad de ser un emprendedor naciente, presentando una alta significancia estadística. Posteriormente, al incorporar el conjunto de variables de control socioeconómicas y demográficas en la especificación del modelo MPL 2, la magnitud del efecto muestra una alta consistencia, donde los estudiantes que han estado expuestos a un soborno tienen un 13,93% más de probabilidades de ser emprendedores nacentes en comparación con aquellos que no han estado expuestos a dicha práctica.

Con respecto a las variables de control introducidas en el modelo MPL 2, los datos muestran que, a menor edad, los estudiantes tienen menos probabilidades de emprender.

Asimismo, los individuos adversos al riesgo presentan un 9,2% menos de probabilidades de ser emprendedores nacientes. Por otra parte, los estudiantes que estudian y trabajan simultáneamente muestran un 15,33% más de probabilidades de iniciar un negocio frente a quienes solo se dedican a estudiar. La ubicación geográfica también resultó determinante, pues estudiar en la sede de la ciudad capital (Cali) incrementa la probabilidad de ser emprendedor en un 16,7% respecto a las sedes regionales (Tuluá, Palmira, Buga, entre otras). Variables como género, estado civil, procedencia del colegio y antecedentes familiares no resultaron significativas en este modelo general, hallazgo que contrasta con estudios como el de Costa y Pita (2020), los cuales sí identifican diferencias de género en el emprendimiento.

**Tabla 3**

*Resultados con modelos lineales de probabilidad sin interacción y probit*

<b>Emprendimiento naciente</b>	<b>MPL 1 Coeficientes</b>	<b>MPL 2 Coeficientes</b>	<b>PROBIT Efectos marginales</b>
Exposición a solicitud de soborno	0,14867*** (0,04897)	0,13932*** (0,05046)	0,14543*** (0,05094)
Género		0,05735 (0,04990)	0,05064 (0,04959)
Edad		-0,04080** (0,01930)	-0,04524* (0,02455)
Edad2		0,0006379** (0,0002684)	0,000726* (0,0003962)
Riesgo		-0,09217* (0,05004)	-0,09401** (0,04748)
Estado civil		0,072164 (0,07056)	0,07139 (0,07072)
Antecedentes familiares emp		-0,02293 (0,05386)	-0,0227 (0,05143)
Estudia y trabaja		0,15033*** (0,05460)	0,14342*** (0,04938)
Aporte de la Universidad		-0,09893* (0,05479)	-0,10251 (0,05424)
Ingresos			
1 a 2 millones de pesos		0,10340* (0,05415)	0,10125* (0,05185)
2 millones o más		-0,05618 (0,07215)	-0,05811 (0,07025)
Procedencia del colegio			
Educación Rural		-0,01382 (0,13101)	-0,01734 (0,13088)

Educación formal		-0,11352 (0,0878)	-0,1171 (0,08413)
Educación técnica		-0,10573 (0,08145)	-0,10908 (0,08257)
Estrato socioeconómico			
Estrato 2		-0,033570 (0,05892)	-0,03251 (0,05788)
Estrato 3 a más		-0,03171 (0,067355)	-0,03877 (0,06485)
Sede		0,16750*** (0,049935)	0,16462*** (0,04635)
Constante	0,5866 *** (0,0309)	1,19967*** (0,32876)	
Prob > F	0,01	0,0000	
R – squared	0,0217	0,1246	

*Nota:* Errores estándar robustos entre paréntesis, \*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.10$ .

Categorías de referencia omitidas en la estimación: Ingreso = 0 a 1 salario mínimo colombiano;

Procedencia del colegio = Cadena de formación; Estrato socioeconómico = Estrato 1.

*Fuente:* Elaboración propia.

Para profundizar en las dinámicas subyacentes, la Tabla 4 detalla el modelo MPL 4, el cual incorpora la interacción entre el pago de un soborno y los antecedentes familiares del emprendimiento. Los resultados de esta estimación indican que el efecto de la exposición al soborno en personas sin antecedentes familiares no es estadísticamente significativo. Sin embargo, para aquellos individuos que han estado expuestos a un soborno, y que además cuentan con antecedentes familiares de emprendimiento, la probabilidad de ser emprendedores nacentes se incrementa en un 23,38%. Esto evidencia una variación positiva adicional del 9,45% impulsada por el efecto moderador frente al modelo base (MPL 3), donde las variables de control en este modelo mantienen consistencia estadística con las estimaciones previas.

**Tabla 4**

*Resultados con interacción de antecedentes familiares de emprendimiento con el emprendimiento naciente.*

	MPL 3	MPL 4	PROBIT
Emprendimiento naciente	Coefficientes	Coefficientes	Efectos marginales
Exposición al soborno	0,13932*** (0,05046)	-0,0366166 (0,09627)	-0,02894 (0,100059)
Antecedentes familiares emp	-0,02293 (0,05386)	-0,094026 (0,0660636)	-0,09129 (0,06157)
Soborno * Antecedentes		0,23386**	0,2294**

familiares		(0,10813)	(0,11241)
Género	0,05735	0,055434	
	(0,04990)	(0,04970)	
Edad	-0,04080**	-0,04014**	
	(0,01930)	(0,019343)	
Edad2	0,0006379**	0,000635**	
	(0,0002684)	(0,00026)	
Riesgo	-0,09217*	-0,08955*	
	(0,05004)	(0,05000)	
Estado civil	0,072164	0,06799	
	(0,07056)	(0,07011)	
Estudia y trabaja	0,15033***	0,15596***	
	(0,05460)	(0,05456)	
Aporte de la Universidad	-0,09893*	-0,10678*	
	(0,05479)	(0,05522)	
Ingresos			
1 a 2 millones de pesos	0,10340*	0,10053*	
	(0,05415)	(0,054133)	
2 millones a más	-0,05618	-0,05263	
	(0,07215)	(0,07194)	
Procedencia del colegio			
Educación Rural	-0,01382	0,02195	
	(0,13101)	(0,13484)	
Educación formal	-0,11352	-0,01145	
	(0,0878)	(0,08218)	
Educación técnica	-0,10573	-0,10044	
	(0,08145)	(0,08122)	
Estrato socioeconómico			
Estrato 2	-0,033570	-0,027648	
	(0,05892)	(0,05896)	
Estrato 3 a más	-0,03171	-0,03249	
	(0,067355)	(0,067596)	
Sede	0,16750***	0,17262***	
	(0,049935)	(0,05007)	
Constante	1,19967***	1,228578***	
	(0,32876)	(0,33045)	
Prob > F	0,0000	0,0000	
R – squared	0,1246	0,1344	

*Nota:* Errores estándar robustos entre paréntesis, \*\*  $p < 0,05$  \*\*\*  $p < 0,01$  \*  $p < 0,1$

Categorías de referencia omitidas en la estimación: Ingreso = 0 a 1 salario mínimo colombiano; Procedencia del colegio = Cadena de formación; Estrato socioeconómico = Estrato 1

*Fuente:* Universidad del Valle (2023).

Finalmente, la Tabla 5 presenta el modelo MPL 6, el cual evalúa la interacción entre exposición al soborno y el nivel de aporte percibido de la universidad en la formación profesional. Se encontró que los estudiantes que piensan que la universidad ha contribuido poco a su formación y que simultáneamente han estado expuestos a algún soborno, presentan un 28,49% más de probabilidades de ser emprendedores nacientes. Por el contrario, aquellos que consideran que la universidad ha aportado mucho a su formación profesional, y que han estado expuestos a un soborno, muestran un 20,66% menos probabilidades de emprender en comparación con el grupo anterior. Como análisis de robustez, se estimaron modelos probit complementarios cuyos efectos marginales promedio son consistentes en dirección, magnitud y significancia estadística con los coeficientes del MPL, lo que fortalece la confianza en los hallazgos reportados.

**Tabla 5**

*Resultados con interacción de aporte de la universidad con el emprendimiento naciente.*

	MPL 5	MPL 6	PROBIT
Emprendimiento Naciente	Coefficientes	Coefficientes	Efectos Marginales
Exposición a solicitud de soborno	0,13932*** (0,05046)	0,28490*** (0,07850)	0,2855*** (0,07611)
Aporte de la Universidad	-0,09893* (0,05479)	-0,02543 (0,072375)	-0,02606 (0,06858)
Soborno * Aporte de la Universidad		-0,20661** (0,100575)	-0,20447** (0,09797)
Mujer	0,05735 (0,04990)	0,05213 (0,05017)	
Edad	-0,04080** (0,01930)	-0,04187** (0,01927)	
Edad2	0,0006379** (0,0002684)	0,000641** (0,000262)	
Riesgo	-0,09217* (0,05004)	-0,08697* (0,04977)	
Estado civil	0,072164 (0,07056)	0,08036 (0,07083)	
Estudia y trabaja	0,15033*** (0,05460)	0,15503*** (0,05433)	
Antecedentes familiares	-0,02293 (0,05386)	-0,01437 (0,05383)	
Ingresos			
1 a 2 millones de pesos	0,10340* (0,05415)	0,10749** (0,05418)	
2 millones a más	-0,05618	-0,03454	

	(0,07215)	(0,072492)
Procedencia del colegio		
Educación Rural	-0,01382	-0,01798
	(0,13101)	(0,13125)
Educación formal	-0,11352	-0,11888
	(0,0878)	(0,08370)
Educación técnica	-0,10573	-0,10834
	(0,08145)	(0,08235)
Estrato socioeconómico		
Estrato 2	-0,033570	-0,0267
	(0,05892)	(0,05917)
Estrato 3 a más	-0,03171	-0,03457
	(0,067355)	(0,06761)
Sede	0,16750***	0,17308***
	(0,049935)	(0,04962)
Constante	1,19967***	1,15364***
	(0,32876)	(0,33014)
Prob > F	0,0000	0,0000
R – squared	0,1246	0,1323

Errores estándar robustos entre paréntesis, \*\*  $p < 0,05$  \*\*\*  $p < 0,01$  \*  $p < 0,1$   
 Categorías de referencia (variable base): Ingreso = 0 a 1 salario mínimo colombiano;  
 Procedencia del colegio = Cadena de formación; Estrato socioeconómico = Estrato 1  
 Fuente: Universidad del Valle (2023).

El modelo probit fue estimado empleando la misma especificación utilizada en el modelo MPL 6, incorporando idéntico conjunto de variables de control. Por razones de parsimonia expositiva, se presentan exclusivamente los efectos marginales promedio (*Average Marginal Effects*) de las variables de interés teórico. Las variables de control mostraron coeficientes con dirección, magnitud y niveles de significancia estadística congruentes con los obtenidos en las especificaciones MPL, lo que proporciona evidencia adicional sobre la robustez y estabilidad de los resultados.

## Discusión

Los resultados obtenidos permiten contrastar las dos hipótesis de trabajo planteadas en este estudio. Con relación a H1, el modelo base confirma una asociación positiva y estadísticamente significativa entre el hecho de haber tenido la exposición de un soborno y la probabilidad de ser emprendedor naciente, con un incremento de 13,93 puntos porcentuales

respecto de quienes no reportaron haber estado expuestos a sobornos. Este hallazgo es coherente con los trabajos de Traikova et al. (2017) y Krasniqi y Desai (2016), quienes documentan que, en economías con alta burocracia y débil calidad institucional, el soborno opera como sustituto funcional de los mecanismos formales de acceso al mercado. En el mismo sentido, Ceresia y Mendola (2019) y Neneh (2014) evidencian que los estudiantes universitarios que asimilan la corrupción como componente natural del ecosistema tienden a percibirla como una herramienta que reduce barreras burocráticas, derivando frecuentemente en emprendimiento por necesidad. Sin embargo, este resultado se aleja de los hallazgos de Aparicio et al. (2015) y Boudreaux et al. (2018), quienes, trabajando con datos macroeconómicos agregados, identifican predominantemente un efecto negativo de la corrupción sobre el emprendimiento por oportunidad. Esta divergencia es teóricamente relevante y sugiere que la dirección del efecto depende tanto del nivel de análisis micro versus macro, como del tipo de emprendimiento considerado, aspecto anticipado por Dreher y Gassebner (2013) al distinguir efectos diferenciales de la corrupción según el entorno regulatorio y el tamaño de la empresa.

En relación con H2, los modelos de interacción confirman que la asociación entre la corrupción y el emprendimiento naciente no es homogénea, sino que su dirección e intensidad varían según el perfil de capital humano del individuo. En particular, para aquellos estudiantes con antecedentes familiares de emprendimiento, la exposición a solicitudes de soborno incrementa la probabilidad de emprender hasta en 23,38 puntos porcentuales. Este resultado sugiere que el capital social heredado, expresado en redes de apoyo, conocimiento tácito y mayor tolerancia al riesgo, puede amplificar el efecto de la corrupción en contextos caracterizados por una baja calidad institucional. El hallazgo es consistente con lo reportado por Schölin et al. (2016), aunque incorpora una dimensión institucional previamente poco explorada, al evidenciar que la corrupción puede potenciar el efecto del capital familiar cuando las barreras formales son percibidas como difíciles de superar.

Por otra parte, la interacción entre la exposición a solicitudes de soborno y la percepción del aporte universitario revela la coexistencia de mecanismos diferenciados dentro de una misma población. Los estudiantes que perciben un bajo aporte de la universidad a su formación tienden a concebir el emprendimiento como una alternativa frente a un mercado laboral que consideran restrictivo o de difícil acceso, lo que se asocia con un efecto facilitador del soborno (*grease in the wheels*). En contraste, quienes valoran positivamente su formación universitaria

tienden a percibir la corrupción como una barrera inaceptable para el desarrollo empresarial, evidenciando un efecto disuasorio (sand in the wheels).

La coexistencia de estos efectos opuestos respalda los planteamientos de Hanoteau et al. (2014) y Zhou y Peng (2012), quienes sostienen que el impacto de la corrupción sobre el emprendimiento depende de las características intrínsecas del agente económico. Asimismo, los resultados constituyen un aporte empírico novedoso al demostrar que estos mecanismos pueden operar incluso dentro de grupos poblacionales relativamente homogéneos, como el de los estudiantes universitarios.

Desde una perspectiva teórica, este estudio aporta evidencia microeconómica que complementa y matiza los hallazgos de la literatura basada en datos agregados, pues la distinción entre efectos a nivel individual y efectos a nivel país no es trivial; mientras los índices de corrupción nacionales capturan percepciones generalizadas, la experiencia directa con el soborno activa mecanismos de decisión que difieren cualitativamente según el capital humano disponible. En cuanto a metodología, el uso de modelos de interacción supera las estimaciones lineales simples y permite capturar la heterogeneidad de efectos que estudios anteriores no podían detectar. Desde la perspectiva de política pública, los hallazgos señalan que la reducción de barreras burocráticas y la simplificación de trámites son prioritarias para eliminar los incentivos estructurales que convierten al soborno en mecanismo facilitador del emprendimiento. Paralelamente, las instituciones de educación superior tienen un rol determinante, integrar en sus currículos el desarrollo de habilidades de resiliencia institucional y ética empresarial puede fortalecer la percepción del valor formativo y reducir la propensión a aceptar la corrupción como vía de acceso al emprendimiento.

---

## Conclusiones

La presente investigación aporta evidencia empírica sobre la asociación entre la exposición directa a la corrupción y el emprendimiento naciente en el contexto específico del suroccidente colombiano a partir de datos primarios recogidos en estudiantes de la Universidad del Valle. Sus hallazgos no pretenden generalizarse al conjunto de América Latina, dado el carácter localizado de la muestra y el diseño transversal del estudio; más bien, contribuyen a

llenar un vacío en la literatura microeconómica de la región, donde la mayor parte de la evidencia disponible proviene de índices agregados a nivel de país. A diferencia de otros estudios, esta aproximación captura las experiencias directas de los jóvenes universitarios frente al soborno, visibilizando cómo las percepciones y vulnerabilidades individuales generan dinámicas de emprendimiento que permanecen ocultas en los datos macroeconómicos.

Los resultados sugieren que, en el contexto analizado, la exposición a solicitudes de soborno se asocia positivamente con la probabilidad de ser emprendedor naciente, con un incremento estimado de 13,93 puntos porcentuales respecto de quienes no reportaron este tipo de experiencias. Este hallazgo es consistente con la hipótesis de que, en entornos caracterizados por altos niveles de burocracia y debilidad institucional, el soborno puede ser percibido como un mecanismo que reduce las fricciones asociadas al inicio de una actividad económica.

Asimismo, los modelos de interacción evidencian que esta asociación no es homogénea, sino que varía según determinadas características del individuo. En particular, los antecedentes familiares de emprendimiento amplifican el efecto observado hasta 23,38 puntos porcentuales, mientras que la valoración del aporte universitario modera la asociación en direcciones opuestas dependiendo del perfil del estudiante. Estos resultados sugieren que el capital social y formativo desempeña un papel relevante en la forma en que los individuos interpretan y responden a entornos institucionales caracterizados por la presencia de prácticas corruptas.

No obstante, estas asociaciones deben interpretarse con cautela, dado que el diseño transversal del estudio no permite establecer relaciones causales ni descartar la existencia de factores no observados que influyan simultáneamente tanto en la exposición a la corrupción como en la decisión de emprender.

Desde la perspectiva de política pública, los hallazgos apuntan a la necesidad de reducir las barreras burocráticas y simplificar los trámites administrativos vinculados a la creación de empresas con el fin de eliminar los incentivos estructurales que pueden convertir al soborno en un mecanismo percibido como facilitador del emprendimiento. Asimismo, las instituciones de educación superior tienen un rol estratégico, fortalecer la percepción del valor formativo e integrar en los currículos el desarrollo de habilidades de ética empresarial, resiliencia institucional y conocimiento del marco legal, puede contribuir a que los estudiantes perciban la legalidad como un camino viable para emprender sin recurrir a la informalidad o a prácticas corruptas como estrategia de subsistencia.

Los resultados de este estudio deben interpretarse a la luz de sus limitaciones en cuanto al diseño transversal, impide establecer causalidad y no permite seguir la trayectoria del emprendedor desde la intención hasta la consolidación del negocio, lo que restringe la capacidad de distinguir si la corrupción antecede o acompaña la decisión de emprender. Al igual, la muestra está circunscrita a estudiantes de una sola institución del suroccidente colombiano, lo que limita la extrapolación de los hallazgos a otros contextos regionales, institucionales o nacionales, y la medición de la exposición a la corrupción mediante auto reporte es susceptible al sesgo de deseabilidad social, que puede llevar a subestimar la prevalencia real del fenómeno. Estas limitaciones orientan directamente las líneas de investigación futura, donde se requieren estudios longitudinales que permitan rastrear la transición del emprendimiento naciente hacia el emprendimiento establecido, diferenciando si la motivación inicial fue de oportunidad o de necesidad y si la corrupción operó como catalizador o como barrera en cada etapa. En segundo lugar, el uso de metodologías de economía conductual como experimentos de elección discreta o juegos de confianza permitiría capturar la disposición real al soborno sin depender del autoinforme. Y en tercer lugar, la replicación del estudio en otras universidades públicas de economías emergentes con distintos niveles de calidad institucional subnacional enriquecería la comprensión de los mecanismos identificados y lograría validar la robustez de los hallazgos en contextos comparables.

---

### **Consideraciones éticas**

La presente investigación se realizó siguiendo los principios éticos aplicables a estudios con participantes humanos en contextos educativos. La recolección de información se llevó a cabo mediante una encuesta digital, de participación estrictamente voluntaria y anónima. No se recopilaron datos sensibles, información de identificación personal, ni se emplearon recursos vivos, agentes biológicos o procedimientos que pudieran representar riesgo alguno para la vida, la salud, el ambiente o los derechos fundamentales de los participantes.

---

### **Conflicto de interés**

Todos los autores realizaron aportes significativos al documento y declaran que no existe ningún conflicto de interés relacionado con este artículo.

---

### Declaración de contribución de los autores

Cesar Ignacio León Quillas: Metodología, Software, Curación de datos, Validación.

Edwin Arango Espinal: Conceptualización, Metodología, Investigación, Curación de datos, Escritura - Borrador original, Redacción: revisión y edición.

Carlos Hernán Suárez Rodríguez: Análisis formal, Curación de datos, Visualización, Supervisión, Administración de proyecto.

Esteban Largo Ávila: Investigación, Validación, Escritura - Borrador original, Redacción: revisión y edición.

---

### Fuente de financiación

El artículo no cuenta con fuentes de financiación.

## Referencias

- (1) Acemoglu, D. & Robinson, J. A. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. En P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (Vol. 1, pp. 385-472). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01006-3](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01006-3)
- (2) Acs, Z. & Virgill, N. (2010). Entrepreneurship in developing countries. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 6(1), 1-68. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000031>
- (3) Acs, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations*, 1(1), 97-107. <https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.1.97>
- (4) Acs, Z. J. & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small business economics*, 31(3), 305-322. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9133-y>
- (5) Aldrich, J. H. & Nelson, F. D. (1984). *Linear probability, logit, and probit models* (No. 45). Sage. <https://doi.org/10.4135/9781412984744>
- (6) Álvarez, C. y Urbano, D. (2011). Factores del entorno y actividad emprendedora en América Latina. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, (48), 31-46. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71617238004>
- (7) Amorós, J. E., Ciravegna, L., Mandakovic, V. & Stenholm, P. (2019). Necessity or opportunity? The effects of state fragility and economic development on entrepreneurial

- efforts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(4), 725-750. <https://doi.org/10.1177/1042258717736857>
- (8) Angrist, J. D. & Pischke, J. S. (2008). *Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion*. Princeton University Press.
- (9) Anokhin, S. & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *J. Bus. Ventur*, 24(5), 465-476. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.06.001>
- (10) Aparicio, S., Urbano, D. & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: panel data evidence. *Technological forecasting and social change*, 102, 45-61. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.006>
- (11) Avnimelech, G., Zelekha, Y. & Sharabi, E. (2014). The effect of corruption on entrepreneurship in developed vs non-developed countries. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 20(3), 237-262. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-10-2012-0121>
- (12) Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921. <https://doi.org/10.1086/261712>
- (13) Block, J. H. & Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62(2), 154-174. <https://doi.org/10.1007/BF03396803>
- (14) Bosma, N., Jones, K., Autio, E. & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA). <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2007-global-report>
- (15) Boudreaux, C. J., Nikolaev, B. & Holcombe, R. G. (2018). Corruption and destructive entrepreneurship. *Small Business Economics*, 51(1), 181-202. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9927-x>
- (16) Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G. & Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-39. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00078-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00078-2)
- (17) Ceresia, F. & Mendola, C. (2019). Entrepreneurial self-identity, perceived corruption, exogenous and endogenous obstacles as antecedents of entrepreneurial intention in Italy. *Social Sciences*, 8(2), 54. <https://doi.org/10.3390/socsci8020054>
- (18) Charoensukmongkol, P. & Sexton, S. (2011). The effect of corruption on exports and imports in Latin America and the Caribbean. *Latin American Business Review*, 12(2), 83-98. <https://doi.org/10.1080/10978526.2011.592800>

- (19) Cleary, M. R. (2007). *Democracy and the culture of skepticism: Political trust in Argentina and Mexico*. Russell Sage Foundation.
- (20) Corporación Latinobarómetro. (2018). *Informe Latinobarómetro 2018*. Corporación Latinobarómetro.
- (21) Costa, J. & Pita, M. (2020). Appraising entrepreneurship in Qatar under a gender perspective. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 12(3), 233-251. <https://doi.org/10.1108/IJGE-10-2019-0146>
- (22) Dastourian, B., Kawamorita Kesim, H., Seyyed Amiri, N. & Moradi, S. (2017). Women entrepreneurship: effect of social capital, innovation and market knowledge. *AD-Minister*, (30), 115–130. <https://doi.org/10.17230/ad-minister.30.6>
- (23) De Soto, H. (1989). *The other path*. New York: Basic books. <https://www.india-seminar.com/2003/531/531%20books.htm>
- (24) Dreher, A. & Gassebner, M. (2013). Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry. *Public Choice*, 155(3-4), 413-432. <https://doi.org/10.1007/s11127-011-9871-2>
- (25) Dutta, N. & Sobel, R. (2016). Does corruption ever help entrepreneurship? *Small Business Economics*, 47(1), 179-199. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9728-7>
- (26) Estrin, S., Korosteleva, J. & Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28(4), 564-580. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.05.001>
- (27) Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2016). *Global Report 2016/17*. Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-global-report>
- (28) Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2022). *GEM 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption*. London: GEM.
- (29) Gohmann, S. F. (2012). Institutions, latent entrepreneurship, and selfemployment: an international comparison. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 295–321. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00406.x>
- (30) Hanoteau, J. & Vial, V. (2014). Grease or sand the wheel? The effect of individual bribes on the drivers of aggregate productivity growth. *Journal of Indonesian Economy and Business: JIEB*, 29(1), 1. <https://doi.org/10.22146/jieb.6186>
- (31) Harbi, S. & Anderson, A. R. (2010). Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship. *Journal of Socioeconomics*, 39(3), 436–44. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2010.02.011>

- (32) Hashi, I., & Krasniqi, B. A. (2011). Entrepreneurship and SME growth: evidence from advanced and laggard transition economies. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 17(5), 456-487. <https://doi.org/10.1108/13552551111158817>
- (33) Hessels, J., Van Gelderen, M. & Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small business economics*, 31(3), 323-339. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9134-x>
- (34) Heuer, A. & Liñán, F. (2013). Testing alternative measures of subjective norms in entrepreneurial intention models. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 19(1), 35-50. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2013.054310>
- (35) Ismail, M., Khalid, S. A., Othman, M., Jusoff, H. K., Rahman, N. A., Kassim, K. M., & Zain, R. S. (2009). Entrepreneurial intention among Malaysian undergraduates. *International Journal of business and Management*, 4(10), 54-60. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v4n10p54>
- (36) Kelley, D., Singer, S. & Herrington, M. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>
- (37) Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press. <https://ssrn.com/abstract=1496174>
- (38) Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Houghton Mifflin. <https://acortar.link/rRZwEt>
- (39) Krasniqi, B. A. & Desai, S. (2016). Institutional drivers of high-growth firms: Country-level evidence from 26 transition economies. *Small Business Economics*, 47(4), 1075-1094. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9736-7>
- (40) Mazarrol, T., Volery, T., Doss, N. & Thein, V. (1999). Factors influencing small business start-ups: a comparison with previous research. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 5(2), 48-63. <https://doi.org/10.1108/13552559910274499>
- (41) McGarry, K. (2000). *Testing parental altruism: Implications of a dynamic model (No. w7593)*. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w7593>
- (42) Méon, P. G. & Weill, L. (2010). Is corruption an efficient grease? *World Development*, 38(3), 244-259. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.06.004>
- (43) Müller, S. (2008). *Encouraging Future Entrepreneurs: The Effect of Entrepreneurship Course Characteristics on Entrepreneurial Intention* [Tesis doctoral, University of St.

- Gallen]. Repositorio Institucional Alexandria.  
<https://www.alexandria.unisg.ch/publications/61106>
- (44) Neneh, B. N. (2014). An assessment of entrepreneurial intention among university students in Cameroon. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(20), 542–552. <https://doi.org/10.5901/mjss.2014.v5n20p542>
- (45) Nikolaev, B., Boudreaux, C. J. & Palich, L. E. (2018). Cross-country determinants of early-stage necessity and opportunity-motivated entrepreneurship: accounting for model uncertainty. *Journal of Small Business Management*, 56(s1), 243–280. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12400>
- (46) North, D. (2010). *Instituciones cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica. <https://acortar.link/fJp4ve>
- (47) Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. *Public Choice*, 136, 269–282. <https://doi.org/10.1007/s11127-008-9295-9>
- (48) Olken, B. A. & Pande, R. (2012). Corruption in developing countries. *Annual Review of Economics*, 4(1), 479–509. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080511-110917>
- (49) Olken, B. A. (2009). Corruption perceptions vs. corruption reality. *Journal of Public Economics*, 93(7–8), 950–964. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.03.001>
- (50) Rose, S. & Palifka, B. J. (2016). *Corruption and government: Causes, consequences, and reform (2nd ed.)*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139962933>
- (51) Saavedra, R. y Taxis, M. (2019). El factor institucional en el emprendimiento por oportunidad de América Latina y el Caribe. *Innovar*, 29(73), 99–112. <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n73.78025>
- (52) Sahin, F., Karadağ, H. & Tuncer, B. (2019). Big five personality traits, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention: a configurational approach. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(6), 1188–1211. <https://doi.org/10.1108/IJEER-07-2018-0466>
- (53) Schölin, T., Broomé, P. & Ohlsson, H. (2016). Self-employment: The significance of families for professional intentions choice of company type. *Int J Entrepreneur Behav Res*, 22(3), 329–345. <https://doi.org/10.1108/IJEER-02-2015-0044>
- (54) Schumpeter, J. A. (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Row. <http://debracollege.dspaces.org/bitstream/123456789/441/1/schumpeter-joseph-a-capitalism-socialism-and-democracy.pdf>
-

- (55) Shapero, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72–90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- (56) Stam, E., Audretsch, D. & Meijaard, J. (2008). Renascent entrepreneurship. *Journal of Evolutionary Economics*, 18, 493–507. <https://doi.org/10.1007/s00191-008-0095-7>
- (57) Tomaszewski, M. (2018). Corruption-a dark side of entrepreneurship. Corruption and innovations. *Prague Economic Papers*, 27(3), 251–269. <https://doi.org/10.18267/j.pep.647>
- (58) Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M. & Perlitz, M. (2010). Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(5), 803-832. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00374.x>
- (59) Traikova, D., Manolova, T. S., Möllers, J. & Buchenrieder, G. (2017). Corruption perceptions and entrepreneurial intentions in a transitional context – the case of rural bulgaria. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 22(3), 1–21. <https://doi.org/10.1142/S1084946717500182>
- (60) Universidad del Valle. (2021). *Así avanza la matrícula en Univalle*. <https://www.univalle.edu.co/lo-que-pasa-en-la-u/asi-avanza-la-matricula-en-univalle>
- (61) Universidad del Valle. (2023). *Dirección de regionalización Universidad del Valle*. <http://regionalizacion.univalle.edu.co>
- (62) Urbano, D., Aparicio, S. & Audretsch, D. (2019). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: What has been learned? *Small Business Economics*, 53(1), 21-49. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0038-0>
- (63) Webb, J. W., Khoury, T. A. & Hitt, M. A. (2020). The influence of formal and informal institutional voids on entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(3), 504-526. <https://doi.org/10.1177/1042258719830310>
- (64) Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R. & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>
- (65) Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- (66) Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data* (2nd ed.). MIT Press. <https://mitpress.mit.edu/9780262232586/econometric-analysis-of-cross-section-and-panel-data/>

- (67) World Bank Group. (2018). *Worldwide Governance Indicators (WGI) 2018*. World Bank Group. <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators>
- (68) Xheneti, M. & Bartlett, W. (2012). Institutional constraints and SME growth in post-communist Albania. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(4), 607–626. <https://doi.org/10.1108/14626001211277424>
- (69) Zhou, J. Q. & Peng, M. W. (2012). Does bribery help or hurt firm growth around the world? *Asia Pacific Journal of Management*, 29(4), 907-921. <https://doi.org/10.1007/s10490-011-9274-4>