

# PRIMERA FASE: LA INCIDENCIA DEL CAPITAL INTELECTUAL Y “NETWORKING”, SOBRE LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA DE LOS INGENIEROS INDUSTRIALES, EGRESADOS DE UNITEC-FM (2007 Y 2008)

JESÚS DAVID ARGUETA MORENO \*

DOI: 10.5377/EYA.VIII.I0514

Recibido: 28/12/2019

Aceptado:20/11/2020

## RESUMEN

En esta investigación, se consideró el análisis de las variables denominadas como: Capital Intelectual y “Networking” como posibles causales del incremento en la Capacidad Emprendedora, de los Ingenieros Industriales egresados de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) en los años 2007 y 2008 en el campus de Francisco Morazán. Esta pesquisa, replica en el análisis realizado por el Docente Roberto Olmos de la Universidad de Madrid, en el año 2013, sobre profesionales (exempleados) de empresas multinacionales y su capacidad emprendedora después de dejar de laboral en estas organizaciones. Cabe señalar que este análisis cuestiona la universalidad del modelo denominado como: “Potencial Emprendedor” de Roberto Olmos en el contexto hondureño.

**PALABRAS CLAVE:** emprendimiento, capital intelectual, capital social.

**JEL:** J24, J44

---

\* Profesor investigador, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de Honduras. Correo electrónico: [jesus.argueta@unah.edu.hn](mailto:jesus.argueta@unah.edu.hn) Tegucigalpa, Honduras.

# FIRST PHASE: THE INCIDENCE OF INTELLECTUAL CAPITAL AND “NETWORKING”, ON THE ENTREPRENEURIAL CAPACITY OF INDUSTRIAL ENGINEERS, GRADUATES OF UNITEC-FM (2007 - 2008)

JESÚS DAVID ARGUETA MORENO \*

DOI: 10.5377/EYA.VI.III.I05I4

Received: 28/12/2019

Accepted: 20/11/2020

## ABSTRACT

This investigation, considered the analysis, of the variables: Intellectual Capital, Networking and Entrepreneurship Capacity, among the Industrial Engineers, who graduated from UNITEC, campus Francisco Morazán, between the 2007 and 2008 period. The Research, adopted the model developed by professor Roberto Olmos, on 2013, from the Universidad de Madrid, who studied the relation between the employees who worked for Multinational Corporations and then left the organization, to start their own business.

This analysis, questions the universality of the model defined as: “Entrepreneurial Potential” by Roberto Olmos in the Honduran context.

**KEYWORDS:** entrepreneurship, intellectual capital, networking, social capital.

**JEL:** J24, J44

---

\*\* Research professor, Institute for Economic and Social Research, National Autonomous University of Honduras. Email: [jesus.argueta@unah.edu.hn](mailto:jesus.argueta@unah.edu.hn)

## 1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento en Honduras, así como en América Latina se reproduce de manera silenciosa, acentuándose día a día, en la medida que se agudizan otros fenómenos como: el desempleo e inflación, los cuales, según Global Entrepreneurship Monitor parten de 2 tipologías: Emprendimiento por Necesidad, así como, Emprendimiento por Oportunidad (GEM, 2012). Por lo expuesto con antelación, es importante el hacer mención que ante la crisis que afronta el mercado laboral Latinoamericano y en lo particular el hondureño, las alternativas que les quedan a los jóvenes los sitúan en prácticamente 3 escenarios:

- Esperar una cantidad considerable de tiempo, a la espera de una oportunidad laboral.
- Irse del país, en busca de nuevos horizontes profesionales, que les permitan crecer en sus carreras (aumentando las cifras de fugas de cerebros).
- Desarrollar iniciativas de negocio calculadas (por oportunidad) y no calculadas (por necesidad) en el país, generándose ellas(os) mismos, una oportunidad laboral como gerentes de su propia iniciativa de negocio.

Es importante el hacer mención de los aportes que varios industriales y académicos de la región han realizado en el marco de la capacidad emprendedora de los jóvenes Millennial en Latinoamérica y de manera particular en Honduras, una rigurosa caracterización de estos, en distintos entornos laborales, a excepción de aquellas(os) que son cofundadores de sus propias iniciativas de negocios. Estos mismos hallazgos revelan que en la actualidad los jóvenes “Millennial” Latinoamericanos ocupan pocos cargos a nivel gerencial en las organizaciones, acentuándose esta condicionante en las grandes empresas multinacionales, estos análisis, también hacen mención que estos profesionales “Millennial”, devengan una tasa salarial baja, en relación a los colaboradores más experimentados, para el caso de Honduras, los jóvenes Millennial devengan un salario promedio cercano a los 15,000 Lempiras, es decir (un salario mensual de 608 dólares al mes) (David & Posada, 2019). Salarios que son relativamente bajos,

cuando se les compara con el salario mínimo percibido en Panamá o Costa Rica (COHEP, 2019).

Cabe mencionar, que el mercado laboral en la industria manufacturera es, sin lugar a duda, uno de los eslabones más débiles en el escenario productivo del país describiendo un nivel de cobertura de alrededor de 449,936 empleos, versus los 1,248,467 empleos en el agro y los 737,004 empleos en el rubro de Hotelería y Turismo según el Instituto Nacional de Estadística describe (INE, 2017). Destacando en este apartado, la escasa apertura del mercado laboral hondureño en el ámbito manufacturero citando una situación que afecta sin lugar a duda, el nivel de empleabilidad de los Ingenieros Industrial en el país con una industria poco tecnificada y con insuficientes espacios para albergar a la mano de obra calificada hondureña (COHEP, 2019). Otro factor que suele considerarse en los estudios de la generación Millennial es el “Networking” el cual describe una condición que suelen adquirir los colaboradores que forman y/o formaron parte de una organización, al robustecer su Capital Social a lo interno/externo de esta (Dunbar, Human Evolutionary Psychology, 2002). Por esta razón, la presente investigación tuvo a bien considerar, junto a la variable Capital Intelectual la variable Networking como posibles causales que inciden de manera positiva en la capacidad emprendedora de las(os) Ingenieros Industriales que egresaron en los años 2007-2008 de la Universidad Tecnológica Centroamericana.

Destacando que esta pesquisa es una iniciativa investigativa pionera en el estudio del Capital Intelectual y “Networking” en el marco de una generación de profesionales que hace más de 10 años egresaron de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) y que se han adentrado en el ámbito del emprendedurismo. Pretendiendo la descripción integral de aquellos que han emprendido, así como de otros que están por hacerlo o no lo han hecho por alguna (s) condicionante (s). A lo largo de este documento, se estarán explorando, ambas aristas emprendedoras (por necesidad y por oportunidad), con el único objetivo de describir y caracterizar al joven emprendedor en mención.

### 1.1 Preguntas de investigación

#### *Pregunta general:*

¿Existe relación entre las variables Networking y Capital Intelectual sobre la Capacidad Emprendedora de los Ingenieros Industriales que egresaron de UNITEC Campus Tegucigalpa en los años 2007 y 2008?

#### *Preguntas específicas:*

- ¿Cuáles son las principales causales, que podrían limitar la capacidad emprendedora de los profesionales egresados de UNITEC pertenecientes a la carrera de Ingeniería Industrial que egresaron en los años 2007 y 2008 en la actualidad?
- Luego de egresar de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) ¿En qué áreas/sectores de la Industrial y niveles gerenciales se han desempeñado las(os) Ingenieros Industriales que egresaron en los años 2007 y 2008 a la fecha?
- ¿En qué sector(es) han incursionado con sus iniciativas de negocios los Ingenieros Industriales Emprendedores egresados de UNITEC en los años 2007 y 2008?
- ¿Cuáles serían las principales características emprendedoras con las que cuentan los Ingenieros Industriales egresados de UNITEC en los años 2007 y 2008?
- ¿Existe evidencia estadística que valide la relación entre las variables “Networking” y Capital Intelectual sobre la capacidad emprendedora de las(os) Ingenieros Industriales egresados de UNITEC en los años 2007 y 2008?

### 1.2 Objetivos de investigación

#### *General:*

Conocer la posible relación/incidencia entre las variables Networking y Capital Intelectual sobre la Capacidad Emprendedora de los Ingenieros Industriales que egresaron de UNITEC Campus Tegucigalpa en los años 2007 y 2008.

#### *Específicos:*

- Describir las principales causales que podrían limitar la capacidad emprendedora de las(os) Ingenieros Industriales egresados de UNITEC

en los años 2007 y 2008.

- Identificar las áreas/sectores de la Industrial y niveles gerenciales sobre en los que los profesionales de la Carrera de Ingeniería Industrial que egresaron en los años 2007 y 2008 se han desempeñado hasta la actualidad?
- Identificar los Sector(es) sobre los que han desarrollado sus iniciativas de negocios los Ingenieros Industriales Emprendedores egresados de UNITEC en los años 2007 y 2008.
- ¿Caracterizar Ingeniero Industrial emprendedor egresado de UNITEC en los años 2007 y 2008?
- Determinar el nivel de incidencia que presentaron las variables “Networking” y Capital Intelectual sobre la capacidad emprendedora de los Ingenieros Industriales egresados de UNITEC en los años 2007 y 2008.

## 2. MARCO TEÓRICO

En este apartado se explora la teoría que impregna la temática del Capital Intelectual (CI), Networking así como por el concepto de Capacidad Emprendedora (CE) para luego encontrar modelos/postulados donde las variables en mención se articulen.

Por lo expuesto con antelación, se procederá a describir cada variable, su etimología, conceptualización y dimensiones/tipologías, para luego, recorrer los modelos/supuestos sobre los cuales converjan estas variables para validar su posible relación. El Networking etimológicamente indica que es una expresión de origen sajón muy popular en el argot del mercado laboral pues según un estudioso del capital social, el historiador Douglas Harper empezó a utilizar este concepto desde el año 1947 con el objetivo de representar la interconexión de personas y redes de contactos a estructuras mayores denominadas matrices de contacto (Dunbar, How many Friends does one person need, 2010). El término de Networking, cuenta con una traducción directa al castellano, este término puede traducirse como: “Gestión Estratégica de Red de Contactos” o solamente Capital Social. Es importante mencionar que no existe una definición propia del Networking. Sin embargo, dentro de las más aceptadas se encuentra la formulada por Robin Dunbar quien le define como: “Al conjunto de redes

que se entrelazan entre sí, según una orientación estratégica de objetivos a corto, mediano o largo plazo de quien o quienes se lo(s) proponen” (Dunbar, Human Evolutionary Psychology, 2002). Dada la bastedad de su alcance el concepto de Networking es categorizado por los académicos en 4 categorías: Networking Profesional (Capacidad para hacer contactos en el ámbito profesional), Networking Online / Presencial (Capacidad para hacer Contactos en el ámbito Personal) y Networking Corporativo (Capacidad para hacer Contactos en el ámbito académico, tanto de pre, así como de posgrado) (Qualman, 2009), señalando que este análisis se centrará en la caracterización del Networking de tipo Profesional en el contexto local hondureño el cual define la capacidad de un individuo para insertarse de manera efectiva a una red de contactos de manera efectiva y sostenible.

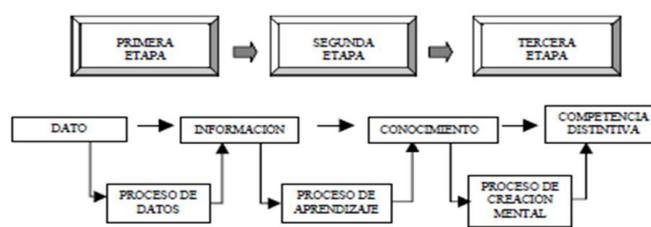
Así mismo, la teoría principal del Networking la cual fue modelada por el Antropólogo Robin Dunbar establece que para cualquier persona es virtualmente imposible el construir un conjunto de relaciones estables y fuertemente vinculantes, con un número superior a 150 contactos, fundamentando su criterio en base a limitantes temporales, personales, sociales, y económicas del individuo (Dunbar, How many Friends does one person need, 2010). Sin embargo, para Robin Dunbar ese aplicativo es indistinto a cualquier tipo de profesión, área de conocimiento y contexto generalizando las normas de los países del “primer mundo” con mercados laborales más abiertos y permeables (Dunbar, How many Friends does one person need, 2010). Cabe mencionar, que Robin Dunbar, dimensiona la variable de Networking en 3 segmentos:

- El Capital Social acumulado, a lo largo de nuestro recorrido profesional, en las organizaciones.
- El Capital Social acumulado, a lo largo de nuestra gestión académica (pre y posgrado).
- El Capital Social, acumulado, a lo largo de nuestras vidas, en el ámbito personal.

Destacando, que cada una estas tres dimensiones, cuenta con una escala, a nivel de su potencial, para abonar a la Capacidad Emprendedora y/o capacidad para reinsertarse/insertarse en el mercado laboral.

Por otro lado, al intentar describir el termino de Capital Intelectual, el economista Eduardo Bueno Campos le define como la valorización de los activos intangibles creados por los flujos de conocimiento de la empresa o “el conjunto de competencias básicas, secundarias y terciarias de sus colaboradores, distintivas de carácter intangible, que permiten crear y sostener la ventaja competitiva de la organización misma (Campos, 1999). Donde estos flujos del conocimiento evolucionan a través de 3 etapas, representadas en la figura 1:

Figura 1 Proceso Evolutivo de la Gestión del Conocimiento



Fuente: Eduardo Bueno Campos, “La Gestión del Conocimiento nuevos perfiles profesionales”, 1999, Euro fórum.

De igual forma, la figura 1, describe la evolución del conocimiento a través de la transición entre la captura del sustento teórico y su recorrido en 7 procesos hasta la obtención de las nuevas y distintivas competencias. Donde el conocimiento adquirido es la principal salida/resultado de este sistema, comprimiendo esta información en pequeños bloques en sus inicios denominados datos, los cuales se les articulan y dan sentido, mediante la aplicación de procesos formativos los cuales se aglutinan en unidades de aprendizaje, capitalizadas como conocimiento (García, 2007). Lo anterior, se entrelaza con el modelo de Dirección por Competencias propuesto por Eduardo Bueno Campos, en 1999 (García, 2007), donde participan las distintas dimensiones del Capital Intelectual, omitiendo la dimensión de Capital Social, la cual es sustituida por la variable “Networking”.

Capital Intelectual (CI)= Capital Humano (CH) + Capital Tecnológico (CT) + Capital Relacional (CR) + Capital Organizacional (CO) (revisar la figura 2).

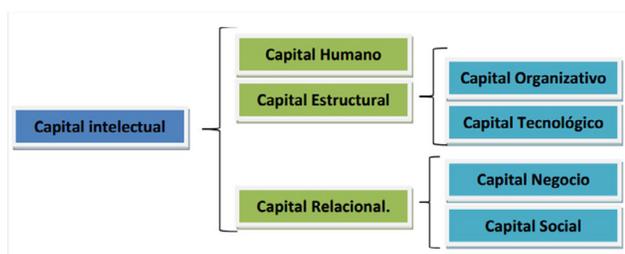
- Capital Humano
- Capital Relacional
- Capital Estructural

De las cuales, cada una de ellas se diseminan a través en 3 componentes:

1. Actitudes (A)
2. Conocimientos (Co)
3. Capacidades (Ca)

De manera paralela, es importante el mencionar que existen distintos subdimensiones en el apartado estructural.

Figura 2 Parametrización de la Variable Capital Intelectual



Fuente: José Sánchez Gutiérrez, 2013, Congreso ALAFEC, “Capital Intelectual como Factor Clave de la Competitividad, Caso PYMES Manufactureras de México”.

Es vital el familiarizar al lector con dos insumos claves para el pleno entendimiento del fenómeno del emprendimiento, el cual, varios académicos e industriales, mencionan deriva de la unión de dos factores:

- Actitud Emprendedora.
- Aptitud Emprendedora.

En el caso de las Actitudes Emprendedoras, Ricardo Cabana, Iván Cortes y P. Robinson le conciben como la predisposición a responder de forma proactiva, a un determinado acontecimiento, al representar el principal componente del perfil de un emprendedor (Robbinson, 1991).

De igual manera el concepto de Aptitud Emprendedora ha sido abordado por un sin número de académicos e industriales, entre los que destacan los aportes de J. Venecian y Roberto Olmos, al describirle como el conjunto de habilidades y pericias que el emprendedor/profesional/técnico puede aprender en un marco

temporal definido robusteciendo sus habilidades primarias, secundarias, y terciarias para emprender (Venecian, 1989).

Luego de explorar los términos de Aptitud y Actitud Emprendedoras es válido el hacer mención del término de Capacidad Emprendedora (siendo este el cúmulo aptitudes, actitudes y condiciones sociodemográficas de un individuo), el cual no es de origen reciente, pues desde 1924, S. Adler, lo define como un proceso de valoración y aprobación de varias condiciones que estimulan el Potencial Emprendedor, de un individuo, al ejercitar sus habilidades de autocrítica y reconocimiento de sus fortalezas y debilidades afectivas, cognitivas y profesionales para iniciar con un modelo de negocios específico (Adler, 1924).

Es así como, en América Latina según Catherine Krauss el Potencial Emprendedor es el resultado de un conjunto de factores aptitudinales, actitudinales y sociodemográficos capaces de generar crecimiento social, así como de país, el cual depende estrictamente del conocimiento y experiencias acumuladas en el campo/rubro a emprender (Krauss, 2011).

En apoyo a lo mencionado, Humberto Sparano Rada, en varios de sus trabajos, define el Emprendimiento como un proceso que con el transcurso del tiempo provoca alteraciones positivas en la creación de empresas generando empleos, mejorando su eficiencia en la productividad hasta lograr un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales (Sparano, 2014). María Antonia Cervilla también se ha sumado a la pesquisa del potencial emprendedor y emprendedurismo certificando la labor de Humberto Sparano debido a que en sus trabajos se describe al emprendimiento (“entrepreneurship”) como el “proceso llevado a cabo por un individuo, para crear algo nuevo que agregue valor, asignando el tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los riesgos financieros, sociales y psicológicos asociados, y recibiendo la recompensa resultante en términos monetarios de satisfacción personal y de independencia” (Cervilla & Puente, 2013).

Señalando que, en el marco de las definiciones adoptadas previamente, entorno al Emprendedurismo,

esta pesquisa, optó por asimilar el modelo propuesto por el académico Roberto Olmos, el cual, llega a parametrizar las variables independientes y dependientes (4 variables): Aptitudes Emprendedoras, Actitudes Emprendedoras, y Condiciones Sociodemográficas y su incidencia en la variable dependiente denominada como Potencial Emprendedor/Capacidad Emprendedora. Este planteamiento ha sido fuertemente criticado por varios académicos al asegurar que el Potencial Emprendedor no depende de las variables independientes previamente mencionadas, sino que de 2 aristas únicamente: la credibilidad/seguridad personal del potencial emprendedor (revisar la figura 1), así como en la propensión a actuar del mismo (Olmos, Actitud Emprendedora en los Estudiantes Universitarios: Un Análisis de Factores Explicativos en la comunidad de Madrid., 2011).

Resaltando que el modelo de Roberto Olmos tiene como objetivo el estímulo del potencial emprendedor, bajo los postulados de Catherine Krauss (revisar la figura 3, allí se parametrizan las variables del modelo de Roberto Olmos). De igual manera, el Modelo de Olmos, consiguen articular 3 teorías en un mismo modelo, las cuales son: la Teoría del Rol y la Incubadora, la Teoría Institucional, así como la Teoría de los Valores (Olmos, Actitud Emprendedora en los Estudiantes Universitarios: Un Análisis de Factores Explicativos en la Comunidad de Madrid, 2011).

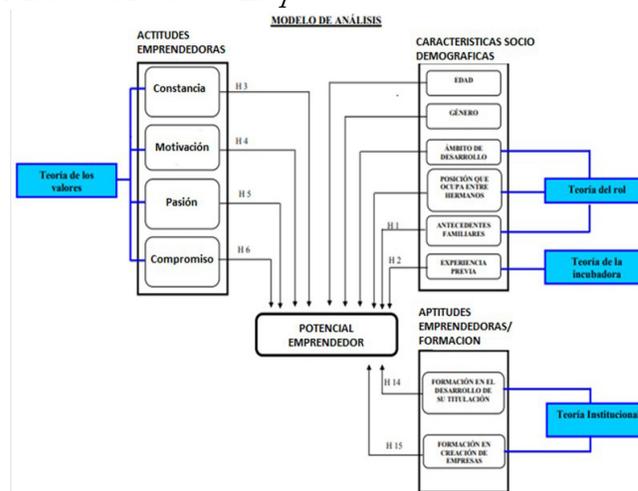
En el caso de América Latina Humberto Sparano ha dado continuidad a los estudios de Olmos y Krauss analizando la capacidad y tendencias emprendedoras de los principales polos de emprendimiento en la región como ser: Ecuador, Argentina, México, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay y Perú.

Otorgando otras clasificaciones para la Capacidad Emprendedora de los profesionales, a nivel de:

- Emprendimiento por Necesidad.
- Emprendimiento por Oportunidad.

Destacando en la clasificación de emprendimiento por necesidad, los ecuatorianos lideran esta tipología en el área y a nivel de los emprendimientos por oportunidad. No obstante, los chilenos son los que encabezan esta tendencia en la región (Sparano, 2014).

Figura 3 Parametrización de las variables, adjuntas al Modelo de Potencial Emprendedor



Fuente: Roberto E. Olmos, 2011, Universidad Complutense de Madrid Tesis Doctoral, Actitud Emprendedora en los Estudiantes Universitarios: Un Análisis de Factores Explicativos en la comunidad de Madrid.

Destacando en la clasificación de emprendimiento por necesidad, los ecuatorianos lideran esta tipología en el área y a nivel de los emprendimientos por oportunidad. No obstante, los chilenos son los que encabezan esta tendencia en la región (Sparano, 2014).

### 3. METODOLOGÍA

Este Análisis de corte cuantitativo, no experimental y correlacional levantó insumos a nivel de tres variables: “Networking” (N), Capital Intelectual (CI) y Capacidad Emprendedora (CE) bajo la premisa de conocer si existe correlación entre estas. Además de explorar aquellas posibles condicionantes que han frenado la capacidad emprendedora de las(os) Ingenieros Industriales que egresaron en los años de 2007 y 2008 de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) (Sabino, 1994).

Cabe mencionar que la variable denominada como Networking, se definió, a nivel ordinal, así mismo, la variable definida como Capital Intelectual se delimitó como ordinal finalmente la variable concebida como Capacidad Emprendedora se definió como una variable de tipología ordinal.

A continuación, en la Tabla 1 se muestran algunos insumos relevantes al instrumento de medición en esta investigación:

*Tabla 1 Resumen General de las Variables por Analizar en esta pesquisa (Capital Intelectual, Networking y Capacidad Emprendedora).*

Variables	Tipo de Variable	Y o X	Numero de Preguntas / Ítems por Variable	Alfa de Crombach por Variable	Dimensiones / Tipologías
Capital Intelectual	Ordinal	Independiente	15	0.895	Capital Humano, Capital Relación, Capital Estructural
Networking	Ordinal	Independiente	5	0.82	Redes Laborales, Redes Académicas, Redes Personales
Capacidad Emprendedora	Ordinal	Dependiente	5	0.804	Capacidad Emprendedora por Necesidad, Capacidad Emprendedora por Oportunidad

Fuente: Interpretación Personal, Análisis Variables, Sampieri Hernández, Metodología de la Investigación, 6ta Edición.

Por otro lado, es importante el hacer mención que el universo de este análisis contempló a todos los profesionales egresados de la UNITEC en los años 2007 y 2008. La población en este estudio describe a los profesionales en la rama de la Ingeniería egresados en las fechas mencionadas. De igual manera, la unidad de análisis define con precisión que la pesquisa se enfoca en aquellos profesionales egresados de UNITEC en la rama de la Ingeniería Industrial en los años previamente citados. Para el cálculo de la muestra es importante mencionar que en los años 2007 y 2008 egresaron de UNITEC alrededor de 110 Ingenieros Industriales considerando la totalidad de ellos para el levantamiento de los datos (Sabino, 1994).

*Hipótesis:*

Hipótesis 1:

Ho: El nivel de Desarrollo del Capital Intelectual, de los Ingenieros Industriales, egresados de UNITEC 2007 y 2008, no incide sobre la Capacidad Emprendedora de estos profesionales.

H1: El nivel de Desarrollo del Capital Intelectual, de los Ingenieros Industriales, egresados de UNITEC 2007 y 2008, si incide, de manera positiva, sobre la Capacidad Emprendedora de estos profesionales.

Hipótesis 2:

Ho: Las Gestiones de “Networking”, realizadas por los

Ingenieros Industriales, egresados de UNITEC 2007 Y 2008, no inciden sobre la Capacidad Emprendedora de estos profesionales.

H1: Las Gestiones de “Networking”, realizadas por los Ingenieros Industriales, egresados de UNITEC 2007 y 2008, si incide, de manera positiva, sobre la Capacidad Emprendedora de estos profesionales.

Para la captura de la información se desarrolló 1 cuestionario el cual se desplegó en 5 fases:

- La primera fase: refiere a escudriñar la teoría referente a las dimensiones de cada una de las variables en mención. Formulando preguntas en el marco de la relevancia de estos insumos teóricos, así como, los objetivos de la pesquisa. De igual manera se acompañan estas preguntas con insumos demográficos relevantes a la pesquisa.
- La segunda fase: requiere de la validación de las preguntas desde 5 ópticas (claridad, redundancia, dobles negativos, ortografía, relevancia de la pregunta) recorriendo las interrogantes junto a 10 personas.
- La tercera fase: se aplicó una Prueba Piloto a (25 personas) con el objetivo de validar estadísticamente la herramienta a través de sus 3 variables.
- La cuarta fase: describe la depuración/edición/ inclusión de las preguntas que el software estadístico SPSS determine al efectuar el análisis de Alfa de Crombach, en el marco de cada una de las 3 variables del análisis (Networking, Capital Intelectual y Capacidad Emprendedora).
- La quinta fase: contempla el cierre de la herramienta, la aplicación de esta.

En este apartado, también se mencionará de algunas limitantes que se presentaron al momento de la ejecución de la investigación, entre las cuales se destacan:

El mecanismo, para hacer llegar la herramienta, a la mayoría de las (os) entrevistados, se ajustó a la disponibilidad de estos, considerando que el tiempo del que disponen los profesionales en análisis, situación que condicionó la aplicación de preguntas semiestructuradas, compartiendo la encuesta vía

correo electrónico y redes sociales.

Una cantidad considerable de los Ingenieros Industriales egresados de UNITEC, en los años en mención, no reside en el departamento de Francisco Morazán (el 45%). Este fenómeno fue una barrera, que resto en la capacidad levantar insumos al pretender levantar estos datos de manera presencial destacando de los 110 originalmente identificados solamente se consiguieron insumos de 79 de ellas(os). De igual manera, el seguimiento y contacto con los profesionales en mención que residen fuera del país consumió más tiempo del que se tenía contemplado para esta actividad, situación que obligó a intensificar el esfuerzo en otras gestiones para salir adelante con esta pesquisa.

#### 4. RESULTADOS

En este apartado se facilitará una interpretación de los insumos recabados, a través de tres vertientes:

- La exploración teórica de cada una de las variables abordada desde la construcción del marco teórico de la pesquisa misma.
- La interpretación de los datos recabados y procesados por la herramienta compartida en el apéndice A1, A2 y A3.
- Las hipótesis de investigación que fueron formuladas en la pesquisa y que deberán de ser atendidas de manera específica en esta unidad.

La teoría invita a estudiar a las variables a partir sus tipologías (revisar tabla 1) y principales concepciones. Cabe mencionar, que en el caso de la variable denominada como Capital Intelectual el análisis se centró en las dimensiones de Capital Estructural y Capital Humano. Aislado la dimensión de Capital Relacional la cual es contemplada por esta investigación a nivel de la variable de "Networking". La interpretación de los datos demográficos caracteriza a los Ingenieros Industriales que egresaron de UNITEC en los años 2007 y 2008 como profesionales altamente emprendedores, dentro de los cuales predomina el género femenino con edades entre los 34 y los 38 años los cuales también están en

su gran mayoría casados(as).

Dentro de los insumos de interés que describen los datos demográficos de la encuesta, figuran: la escasa presencia de esta generación de profesionales que ocupan puestos a nivel gerencial en las empresas donde se desempeñan/laboraron.

Por otro lado, amerita analizar los valores que arrojaron las variables al verificar en primera instancia su posible relación y una vez confirmada dicha relación con evidencia estadística, revisar los niveles de incidencia que estas poseen sobre la capacidad emprendedora de los profesionales previamente descritos. Mencionando que el nivel de incidencia que presenta la variable Capital Intelectual (CI) sobre Capacidad Emprendedora (CE) es de 0.83, el cual detalla una correlación positiva entre CI sobre CE. Sin embargo, la variable Networking demuestra un nivel de incidencia superior sobre la variable de CE con un 0.89. Lo anterior, valida las hipótesis nulas previamente definidas.

#### 5. CONCLUSIONES

Esta unidad sintetiza la manera generalizada de los hallazgos alcanzados con el desarrollo de esta pesquisa a nivel de las tres variables previamente identificadas (Networking, Capital Intelectual y Capacidad Emprendedora) en el marco de los Ingenieros Industriales que egresaron de UNITEC en los años 2007 y 2008 dando respuesta a los objetivos inicialmente definidos al darle seguimiento a la actividad profesional y emprendedora de los profesionales en mención. Al caracterizar a los Ingenieros Industriales que egresaron en el periodo 2007-2008 de UNITEC es importante el hacer mención de las principales barreras/limitantes que condicionan su capacidad emprendedora entre las cuales figuran:

- Alta carga tributaria.
- Clima de inseguridad política y financiera en el país.
- La banca comercial en Honduras fija tasas demasiado elevadas para sus necesidades de apalancamiento de financiero.
- Existe una percepción de crecimiento en la

extorsión hacia las PYMEs a lo largo de la gran mayoría de los profesionales en estudio.

- Limitada capacidad logística en Honduras a nivel de su infraestructura vial.

Por otro lado, los Ingenieros Industriales en estudio manifiestan contar con experiencias profesionales en los siguientes rubros:

- Logística de transporte.
- Manufactura de textiles.
- Administración de la producción.
- Servicios de control y gestión de la calidad.

Una característica para rescatar entre estos profesionales es que el 35% de ellas (os), si han desempeñado cargos a nivel gerencial. El resto cuenta con experiencia en mandos intermedios, salvo aquellos que han desarrollado su propia iniciativa de negocio/ emprendimiento como lo avala el COHEP en sus estudios sobre el perfil del millennial hondureño (COHEP, 2019).

Es vital el hacer mención que las iniciativas de negocios en las que los profesionales en mención han emprendido se pueden mapear y ubicar en los siguientes sectores:

- Alimentos y bebidas.
- Turismo.
- Intermediación de productos de la construcción.
- Intermediación de productos en la salud

Por otro lado, al caracterizar los Ingenieros Industriales egresados de UNITEC en los años 2007 y 2008 es válido mencionar:

- Estos profesionales son en su mayoría del género masculino (56%).
- Sus edades oscilan entre 34 y 38 años.
- El 88% de ellos, obtuvo una maestría en áreas afín a la carrera.
- El 75% de ellas(os) están casados.
- El 65% de ellas(os) tienen hijos.
- El 23% de ellas(os) han emprendido o trabajan en su propio negocio.

Finalmente, al revisar la evidencia estadística entre la posible correlación entre las variables en mención es

válido mencionar que existe evidencia estadística que permite inferir que existe relación entre el Networking y la Capacidad Emprendedora de estos profesionales. Por otro lado, el Capital Intelectual demostró también incidir en la capacidad emprendedora, solamente que, en menor medida, que el Networking.

## 6. REFERENCIAS

Acemoglu, D., & Robinson, J. (2013). *Porque fracasan los Paises*. Barcelona: Ediciones Deusto.

Adler, A. (1924). *“Práctica y teoría de la psicología del individuo”*. Barcelona: Paidós.

Campos, E. (1999). *Experiencias de Medicion del Capital Intelectual en España*. Madrid: Editorial Universidad Complutense de Madrid.

Cervilla, M., & Puente, R. (2013). Modelos de Negocio de Emprendimiento por y para la base de la Piramide. *Revista de Ciencias Sociales*, Pgs 209-308.

COHEP. (2019). *Perfil del Millennial en Honduras 2019*. Tegucigalpa, Francisco Morazán, Honduras: Delco Marketing.

David, D., & Posada, E. E. (12 de Abril de 2019). Milenials en Honduras. *El 79% de los Millennials del país ganan menos de 15,000 Lempiras*, pág. 15.

Dunbar, R. (2002). *Human Evolutionary Psychology*. New Jersey, US: Macmillan and Princeton University Press.

Dunbar, R. (2010). *How many Friends does one person need*. Liverpool, UK: Faber and Faber.

Garcia, T. (2007). Desarrollo de un Modelo Multifactorial y Dinamico para la Medicion de los Intangibles en las Empresas de Manufactura. *Redalyc*, Pgs 55-73.

GEM. (13 de Septiembre de 2012). *Global Entrepreneurship Research Association*.

Krauss, C. (2011). Actitudes emprendedoras de los estudiantes universitarios: El caso de la Universidad Católica del Uruguay\*. *Dimens. empres*, págs. 28-40.

Olmos, R. (2011). *Actitud Emprendedora en los Estudiantes Universitarios: Un Análisis de Factores Explicativos en la Comunidad de Madrid*. Madrid España: Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Posgrado./

Olmos, R. (10 de 06 de 2011). Actitud Emprendedora en los Estudiantes Universitarios: Un Análisis de Factores Explicativos en la comunidad de Madrid. *Tesis Doctoral*. Madrid, España: Facultad de Economía, UCM.

Qualman, E. (2009). *How Social Media Transforms the Way We Live and Do Business*. Michigan, US: John Wiley and Sons.

Robbinson, P. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*. 13.

Sabino, C. (1994). *Como hacer una Tesis y Redactar Trabajos Científicos*. Caracas, Venezuela: Panapo.

Sparano, H. (2014). Emprendimiento en America Latina y su Impacto en la Gestión de Proyectos. *Revista Dimensión Empresarial*, Vol No 12(No 2), Pgs. 95-106.

Venecian, J. (1989). Características del empresario en España. *Papeles de Economía Española*, num. 39/40.

Secretaria de Finanzas. (2007). Memoria 2007. Obtenido de <http://www.sefin.gob.hn/wp-content/docs/UPEG/Menu%20II/Memoria%20SEFIN/2007.pdf>

## 7. APÉNDICES

A1 Cuestionario atinente al análisis de las variables Capital Intelectual (omitiendo datos demográficos de la pesquisa).

Variable	Favor marque con una X, en la casilla que considere más acertado	Muy Poco	Poco Relevante	Moderado	Bien	Muy Bien
		1	2	3	4	5
Capital Intelectual	1. Cuenta con el "expertise" suficiente para gestionar de forma integral los requerimientos tecnológicos demandados					
	2. Este certificado en los lenguajes de programación pertinentes al software utilizado en su organización.					
	La Experiencia acumulada, le permite laborar en áreas de corte operacional, funcional y/o gerencial					
	4. Cumple a cabalidad con los tiempos/plazos de entrega planificados, respecto a los productos tecnológicos asignados.					
	5. Esta facultado para laborar en ambientes donde se hablen otros idiomas, aparte del español					
	6. Cuenta con habilidades y pericias necesarios para gestionar de manera adecuada el Recurso Humano de la Organización					
	7. Cuenta con amplio dominio de las herramientas de gestión de calidad en los productos/servicios					
	8. Posee los conocimientos en programación requeridos para el desarrollo de los productos tecnológicos demandados.					
	9. Cuenta con los conocimientos en hardware requeridos para el desarrollo e instalación de los productos tecnológicos ofrecidos					
	10. Domina los distintos lenguajes de programación requeridos para la elaboración de las tecnológicas demandadas					
Capital Intelectual	11. Posee las habilidades y conocimientos necesarios para el uso y aplicación óptima de las herramientas tecnológicas demandadas					
	12. Cuenta con la capacidad de respuesta necesaria para atender con inmediatez los compromisos, en el tiempo y alcance requerido					
	13. Posee las pericias analíticas y estadísticas necesarias para atender los distintos requerimientos de la empresa.					
	14. Cuenta con las habilidades de Administración de Proyectos necesarias para liderar equipos de trabajo multidisciplinarios					
	15. Posee las habilidades organizacionales y técnicas para adaptarse rápida mente a los cambios y en los distintos departamentos de la empresa.					

Fuente: Bueno, E. (1998). El Capital Intangible como Clave Estratégica en la Competencia Actual. Madrid, España: Boletín de Estudio Económicos (No 164, LII) Instituto Complutense de Madrid.

A2 Segundo Agregado del Cuestionario, analizando la independiente definida como Networking

Variable	Favor marque con una X, en la casilla que considere más acertado	Muy Poco	Poco Relevante	Moderado	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
<b>NETWORKING</b>	El uso de mis contactos en las redes sociales presenta cierto potencial, para mercadear un producto/servicio en el internet					
	La Huella/Marca personal que usted ha dejado en los ámbitos profesionales donde ha incursionado ha sido...					
	Los contactos que ha acumulado a lo largo de sus experiencias profesionales en otras organizaciones presentan cierto potencial, para iniciar con el modelo de negocios que ha contemplado					
	Los contactos que ha acumulado a lo largo de sus experiencias académicas, a nivel de pregrado/posgrado presentan cierto potencial, para iniciar con el modelo de negocios que ha contemplado					
	Los contactos que ha acumulado a lo largo de su vida a nivel de experiencias personales presentan cierto potencial, para iniciar con el modelo de negocios que ha contemplado					

Fuente: Dunbar, Robin, 2010, "How many Friends does one person need", Faber & Faber, Liverpool, UK.

A3 Tercer Agregado del Cuestionario, analizando la dependiente definida como Capacidad Emprendedora

Variable	Favor marque con una X, en la casilla que considere más acertado	Nada Probable	Poco Probable	Moderado	Probable	Muy Probable
		1	2	3	4	5
<b>Capacidad Emprendedora</b>	¿Considera que usted el Modelo de Negocios que usted ha formulado tiene/tendrá/tendría estar (ría) devolviendo utilidades en un corto o mediano plazo?					
	La iniciativa de negocios que usted desarrollo/desarrollaría estaría encaminada a ser un ingreso adicional a su actividad profesional					
	La iniciativa de negocios que usted desarrollo/desarrollaría estaría encaminada a ser su principal ingreso					
	El Modelo de Negocios que desarrollo/Desarrollaría, lo gestionó/gestionaría en el país					
	El Modelo de Negocios que desarrollo/desarrollaría, lo gestiono/gestionaría en otro país.					

Fuente: Sparano, H. (2014). Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos. Revista Dimensión Empresarial, vol. 12, núm. 2, p. 95-106..

Revista  
**E&A**  
Economía y  
Administración

