

**IDENTIFICANDO AL ABOGADO EMPRENDEDOR
DE COSTA RICA Y SUS PASOS CLAVES HACIA EL ÉXITO**

Nathalie Miranda Marchena,

Universidad Latinoamericana de la Ciencia y Tecnología, ULACIT

2010

ÍNDICE

ÍNDICE	2
RESUMEN	3
ABSTRACT	4
INTRODUCCIÓN	5
REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA	7
MÉTODO	13
RESULTADOS	14
DISCUSIÓN	27
CONCLUSIÓN	34
BIBLIOGRAFÍA	36
ANEXO	38
ENCUESTA	39

IDENTIFICANDO AL ABOGADO EMPRENDEDOR DE COSTA RICA Y SUS PASOS CLAVES HACIA EL ÉXITO

Por NATHALIE MIRANDA MARCHENA, Universidad Latinoamericana de la Ciencia y Tecnología, Costa Rica¹

Resumen

El nuevo profesional, una vez que finaliza sus estudios de grado se encuentra frente un nuevo mundo abierto a posibilidades inmensurables y en donde él debe de encontrar su lugar. Al iniciar el ejercicio de su profesión, sea que se haya desempeñado en actividades afines a su disciplina o no, el nuevo profesional reconoce una serie de aspiraciones que a nivel interno y, también, socialmente, se crean en respuesta al título que recién obtuvo. Sin embargo, esas circunstancias se contraponen a la incertidumbre que se enfrenta cuando no se tiene pleno conocimiento del camino que se tiene por delante. Lo anterior, puede agravarse cuando se habla de Derecho, la cual es una profesión que es demasiado vasta en cuanto a sus ramas y, lamentablemente, ha sufrido una masificación crítica en las últimas décadas. Por ello, es una necesidad inmanente que el nuevo profesional en Derecho esté informado acerca del camino que los hace emprendedores, para potenciar sus atestados y lograr una condición satisfactoria de su desarrollo como abogado. En consecuencia, esta investigación, además de ofrecer un concepto idóneo de emprendedurismo y sus variables, responde a las interrogantes: ¿Cuáles son los rasgos del perfil humano, cultural, educativo y financiero de un profesional emprendedor en el Área de Derecho? y ¿Cuáles tipos de emprendimientos son más frecuentes y exitosos en la profesión de abogado y cuáles son sus características? En primer lugar, se recurrió a la elaboración de un cuestionario que, con base en un estudio del tema de emprendedurismo y contemplando preguntas que lograrán brindar una respuesta acertada a las interrogantes principales pues, posteriormente y como segunda fase de la investigación se encuestó a cincuenta profesionales en Derecho con el cuestionario confeccionado. Es así como se logró determinar cuáles son los rasgos del emprendedor, además de los tipos de emprendimientos que, para el profesional en Derecho son reconocidos como exitosos dentro del gremio, y consecuentemente, sus características con el fin de facilitar al nuevo abogado los pasos claves hacia el éxito en el camino emprendedor de sus colegas.

¹ Nathalie Miranda Marchena es Bachiller en Derecho de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología, ULACIT, además de estudiante avanzada de Licenciatura en Derecho en la misma Institución. Para más información, contactar al correo electrónico: natimarch@mail.com

IDENTIFYING COSTA RICA'S ENTERPRISING LAWYERS AND THEIR KEY STEPS TO SUCCESS

By NATHALIE MIRANDA MARCHENA, Universidad Latinoamericana de la Ciencia y Tecnología, ULACIT, Costa Rica²

Abstract

All new professionals upon completing their undergraduate education are exposed to a whole new world of immeasurable possibilities in which they are expected to find a particular place for themselves. At the start of their careers (whether or not they are working in field they actually studied), this fresh workforce is filled with the string of dreams and hopes, at both a personal and social level, that accompanies the diploma they recently earned. Nevertheless, those ambitions are opposed by an uncertainty faced when a young professional has no way of fully knowing what's around the corner. That opposition is often heightened in the field of law, a broad profession that incorporates so many different branches and, unfortunately, has suffered an overwhelming growth spurt over the last few decades. For this reason, there is an immanent need for professionals recently graduated with a law degree to be informed and aware of how to be not only lawyers, but enterprisers. Becoming an enterpriser is what gives their assertions a future and helps them reach satisfying goals as a lawyer. For that reason, this research is dedicated to finding an appropriate definition for the *field of enterprising* and at the same time will discuss the distinct variables involved by answering the following questions: *What are the anthropological, cultural, educational and financial profile characteristics of an enterpriser in the field of law? What are the most common types of enterprises that lawyers have been successful at and what are their characteristics?* To commence, I developed a survey based on a study of enterprises that insured accurate responses to the main research question. Next, during the second phase of research, 50 law professionals were questioned with the same survey. The results of this research determined not only the profile of an enterprise, but also the types of projects and their characteristics developed by law professionals that are recognizably successful. This serves to facilitate new lawyers the key steps to successfully becoming an enterpriser among their colleagues.

² Nathalie Miranda Marchena is an advanced Bachelor's degree (B.A.) student of Law in the Latin American University of Science and Technology (ULACIT by its acronym in Spanish). For more information, contact her through e-mail: natimarch@gmail.com

Introducción

Actualmente, el medio en donde los nuevos profesionales en Derecho, eventualmente, se adentrarán genera incertidumbre. Si bien, muchos cuentan con experiencia en su carrera, la calidad de profesional que va adjunta a un título lleva consigo la detención de una posición social que crea expectativas a nivel interno y externo, las cuales pueden ser más o menos cercanas a las circunstancias reales, pero siempre, van a colaborar con la determinación de ese nuevo profesional en la toma de sus primeras decisiones en su carrera. En este sentido, debido a que la formación académica ni en su expresión ideal puede proveer de un vistazo certero de lo que se vive en la práctica, el nuevo profesional se ve en pleno desconocimiento de lo que puede ofrecer, es decir, del alcance real de las habilidades que adquirió con su formación universitaria. Pero aún es más preocupante que, en tanto no es consciente de cómo puede emprender dentro de su campo de acción, está aún menos enterado de las cualidades que ostenta el profesional emprendedor que lograron que sus insumos académicos resultaran en una inversión exitosa.

Resulta realmente indispensable que el profesional, en cualquier área, especialmente, en la carrera de Derecho que es tan vasta y diversa, y que, lamentablemente, ha sufrido una masificación y pérdida de calidad entre sus profesionales, cuente con las herramientas que logren ubicarlo en una realidad demostrable, para que desarrolle un perfil socialmente deseable y que alcance representarse a sí mismo en campos de trabajo certeros cuyo objetivo sea el éxito. Este profesional debe de emplear sus atestados eficazmente con el fin de que sea que inicie su propio negocio, o sea que potencie uno al cual pertenece o pertenecerá, encuentre un panorama exitoso en el ejercicio de su profesión. El futuro abogado tiene la vehemente necesidad de saber lo que le espera para actuar diligente y efectivamente para procurarse ser exitoso.

En el país dentro de otras materias se ha hablado más ampliamente acerca del tema de emprendedurismo, en Derecho, existe una crítica ausencia de información al respecto, dejando a la deriva las ansias de los nuevos profesionales de avisarse acerca de quién en la actualidad, es un profesional emprendedor, es decir, que realmente sacó provecho de su conocimiento y

evolucionó hasta alcanzar una condición exitosa en su esfera profesional. Realmente, nadie se ha ocupado anteriormente por analizar los pasos de aquel profesional que satisfactoriamente tomó decisiones efectivas para asegurarse un camino prometedor como abogado.

Con el fin de saciar esta necesidad, se debe de valorar la interacción que el abogado ha desarrollado con su entorno laboral y cuáles son las claves y características de su éxito, partiendo de una perspectiva integral. De esta forma, para tal efecto, esta investigación responde a las interrogantes: ¿Cuáles son los rasgos del perfil humano, cultural, educativo y financiero de un profesional emprendedor en el Área de Derecho? y ¿Cuáles tipos de emprendimientos son más frecuentes y exitosos en la profesión de abogado y cuáles son sus características? Y ¿Cuáles tipos de emprendimientos son más frecuentes y exitosos en la profesión de abogado y cuáles son sus características? Conviene aclarar por cuestiones de género que al hablar de abogado emprendedor, debe de entenderse como las abogadas y abogados emprendedores

Es una necesidad actual y real entre los nuevos profesionales reconocer el camino que los hace emprendedores exitosos. El presente trabajo de investigación busca definir aquellas áreas en las que un abogado con un perfil integralmente confeccionado alcanzará el éxito, para que se realice en los términos que él mismo decida. Ante este panorama vienen a ser temas determinantes: el éxito, emprendedurismo y mercado entre otros, pues vienen a ser de especial importancia para concluir con argumentos contextualizados.

Por ello, la presente investigación, como primera fase de estudio se elaboró un cuestionario, específicamente, con el fin de responder a las interrogantes que ocupa a este trabajo, con base en un estudio acerca de emprendedurismo adecuado al Derecho. Posteriormente, como segunda fase se encuestó a cincuenta profesionales en la disciplina, acerca de lo que dentro del gremio se reconoce como ese tipo de emprendimientos exitosos. Iniciando con la descripción del tema de emprendedurismo, esta investigación concluirá con la discusión de los resultados arrojados por los datos recolectados, para efectos de dar una respuesta final a la pregunta que merece atención ahora.

En suma, la necesidad de demostrar tales circunstancias que llevaron a un profesional a convertirse en un profesional exitoso radica en la motivación con la cual el profesional se planteó al iniciar sus estudios universitarios, que se ven en mayor o menor medida amenazados por la realidad laboral, económica y social que se aleja de sus expectativas lo cual puede lograr que por desconocimiento no obtenga el utilizar sus medios como una inversión eficaz que resulte en éxito.

Revisión Bibliográfica

El tema de emprendedurismo ha tomando auge en los últimos años, siendo que se ha procurado profundizar al respecto y construir un concepto global del término, con el fin de colaborar para quienes tienen de frente el inicio de su carrera profesional, o de quienes procuran dar un giro a la forma cómo iban desenvolviéndose, pues encuentran en el término emprendedurismo una opción para potenciar ejercicio de su profesión. Es así como, interesa, ahora conocer las posturas más precisas en cuanto al concepto, características, rasgos y demás factores determinantes para la comprensión del tema. En esta línea, se ha indicado que el término no cuenta con una definición establecida, sin embargo, a nivel general, se puede afirmar que “*El emprendedor es el individuo que cuenta con las capacidades necesarias para percibir y hacer posible, en un ambiente de incertidumbre y riesgo, la generación y crecimiento de riqueza en forma sostenida a través de una organización*”. (Gutiérrez 2004, p. 57)

Sin embargo, el mismo autor afirma que de acuerdo con el enfoque que se esté analizando del tema, puede ofrecerse algo más o menos concreto, por ello se ha hablado de que existen definiciones de tipo económico, pragmático, operativo y popular del término (Arrázola 2009). No obstante, por ahora interesa adoptar una perspectiva global del término con el fin de abarcar la totalidad de aspectos que se incluyen en las preguntas que dan origen a la presente investigación. Por otra parte, de acuerdo con lo que aportan Alvarado, M. y Obando, A. (2009) con el fin de que la búsqueda del perfil del abogado emprendedor y de sus emprendimientos exitosos sea fructífera, el concepto

debe de estudiarse “desde lo que la persona realmente ‘es’ y en otras ocasiones, desde el punto de vista de lo que persona realiza como labor”. (p. 3), lo cual es precisamente el objeto de este artículo.

En este sentido, en lugar de abordar infinitas definiciones de emprendedurismo o emprendedor, interesa acá encuadrar las características comunes que se le atribuyen al emprendedor y a los emprendimientos que alcanzan el éxito y así, vincularlos a la profesión de Derecho, pues consecuentemente, se obtendrá de esas características una aproximación más certera de quien es un emprendedor. Por ello, con base en lo expuesto por Spors (2009) quien planteó un cuestionario de aproximadamente diez preguntas para verificar personalmente si se es o no es emprendedor, se pueden señalar como aspectos determinantes para considerarse emprendedor los siguientes: estar dispuestos a correr riesgos financieros, al igual que sacrificar su estilo de vida, soportar cambios en cuanto a sus relaciones interpersonales, estar dispuesto a tomar decisiones por sí mismo y a liderar grupos de personas, tener iniciativa, ser persuasivo, ejecutar ideas y finalmente, en caso de carecer con alguna de estas características, encontrar a un socio que actúe como complemento no sería una mala idea. Si bien, estas ideas son acertadas, no enlista características concretas, las cuales acá vienen a ser esenciales.

Aún cuando se encuentran algunos estudios dedicados al estudio de la figura del emprendedor y de sus características, muchas veces por carencia de información se recurre a la asociación con personajes similares como personas creativas, líderes a nivel social o empresarios, siendo la última la figura que provoca más comparación. A propósito de lo anterior, menciona Rusque (2005) que anteriormente, con el fin de acercarse a la figura del emprendedor se ha observado de forma más detallada al empresario a quien el autor define como “alguien racional quien toma decisiones en el ámbito económico para aumentar sus propios beneficios” (p. 5), no obstante, se admite en el mismo trabajo que el término emprendedor abarca mucho más que lo que ofrece la definición de empresario, debido a que este último se concibe más que un creador de empresas como un innovador de tipo social (p. 6). En consecuencia, el concepto de empresario no compensa la necesidad ni de definir ni de

delimitar las características del emprendedor y se debe recurrir a aquellos estudios que han generado respuestas más próximas.

Ante este panorama, resulta fundamental puntualizar algunos rasgos o características más específicas que anotan otros autores en cuanto al tema y que deben necesariamente tomarse en cuenta a la hora de desarrollar una investigación vinculada con el emprendedor. Al respecto, Arrazóla (2009) defiende que es inminente tomar en cuenta los valores humanos a la hora de definir quién es emprendedor, y como valores que no puede carecer quien detente tal calidad señala honestidad, solidaridad, responsabilidad, amistad y excelencia (p. 2). Aunque el tema de los valores siempre causa discusión por la condición de relatividad que estos padecen a nivel social, pero lo anterior no obsta que existan conductas morales fundamentales que deba ostentar quien sea emprendedor para alcanzar el éxito de la forma más sana e irreprochable, siempre, con la mira en algunos que resultarán esenciales como responsabilidad, integridad y perseverancia. El mismo autor apunta que el emprendedor siempre se caracterizará por tener actitudes que facilitan su identificación, como por ejemplo, *“comprometerse a trabajar con ética, comprometerse con los factores ambientales y sociales, tener estabilidad en las relaciones personales, ser un buen comunicador, ver al fracaso como el camino hacia el éxito, adquirir conocimientos técnicos, ser consciente de que el primer capital y el más importante en un emprendimiento es uno mismo”*. (Arrázola 2009, p.3)

Dado lo anterior, puede concluirse que quien es emprendedor, no precisamente, se reconoce porque encaje en una definición dada por alguna investigación específica, si no porque en él se identifica una serie de características que lo constituyen como tal. Se puede añadir a lo expuesto, lo que Rusque expone en su investigación dedicada a la identificación de la capacidad emprendedora, la cual por medio de un cuestionario aplicado a estudiantes capacitados en el tema de emprendedurismo, reveló que *“la mayor cantidad de opiniones se inclinan por identificar al emprendedor con la necesidad de logro, de triunfo y de independencia”* (2005, p.4), lo cual, entonces, lleva a la conclusión final de que el emprendedor convierte sus ideas innovadoras en una realidad que trabaja con esfuerzo sin olvidarse de los

valores y la ética que deben de acompañar su función y siempre inspirado en ideales de triunfo y éxito.

Por supuesto, lo comentado anteriormente, responde a rasgos internos y a la autodeterminación del emprendedor toda vez que éste *“necesita conocer las particularidades de su psique que se comprometen activamente en el desempeño de su función...así a través de un proceso de auto educación personal puede hacer cada vez más eficiente su actividad”* (Gonsalvez, F. y Sánchez, J. 2009, p. 7). No obstante, no puede obviarse que existen factores externos que necesariamente influyen en la formación del emprendedor, pues se dice que éste debe de contar con capital social, educativo, financiero que requiere para potenciar lo que a nivel interno creó. Benel (2009) considera que son determinantes para el éxito del emprendedor la *“experiencia previa, relaciones comerciales y personales, background del emprendedor, educación emprendedora y valores no monetarios”*. (p. 113). Además de los recursos mencionados, Jiménez, F. et al (2009) conceptualiza estos atestados como capitales de tipo estratégico refiriéndose a la definición de logros y objetivos por medio de poder, autoridad, influencias y estrategias, económico en cuanto a la optimización económica, cultural, aludiendo a los valores, organización, conocimiento y experiencia, entre otros y finalmente, el capital relacional que refiere a los contactos externos y a las relaciones internas del proyecto del emprendedor. (p. 13). La educación se perfila en ambas posturas como clave para el desarrollo del emprendedor, siendo la universidad un factor inmanente al emprendedor. Se dice que existen universidades emprendedoras que a lo largo de la carrera abren el panorama a los estudiantes al tema y colaboran con su formación, principalmente, por tres objetivos básicos, a saber: *“sensibilizar y dinamizar hacia la creación de empresas desde las aulas, fomentar la cultura emprendedora y de innovación y formar futuros emprendedores en todos los ámbitos”* (Jiménez, F. Arroyo, M. 2008, p. 5).

En síntesis, es esencial el entorno en donde se desarrolle el emprendedor para así potenciar sus cualidades y autodeterminación interna, y por ello, factores como los que se anotaron resultan decisivos para obtener como resultado a una persona emprendedora, dentro de los cuales juega un papel

preponderante la universidad, que como se indicó en el mejor de los casos, si motivó el espíritu emprendedor a lo largo de la carrera, es una universidad emprendedora. Todo lo expuesto colabora, entonces, por delimitar el campo de desarrollo de un emprendedor a nivel interno y externo, eso traducido a términos de un abogado amplía la perspectiva acerca del tema de emprendedurismo en Derecho. Por supuesto, como se indicó la profesión de abogacía es muy amplia y eso diversifica y multiplica la cantidad de ocupaciones por las que el abogado puede optar, sin embargo, el abogado emprendedor se diferenciará, desde su época estudiantil por proponer proyectos innovadores, llevarlos a cabo, tener valores y actitudes propias del emprendedor y que su entorno y experiencia lo lleven con éxito a ser emprendedor y marcar la diferencia entre aquellos muchos más que únicamente de la forma más tradicional y conservadora, además de reservada, ejercerán su profesión.

Y es aquí donde cabe hablar acerca de lo que se considera como emprendimiento exitoso. Es decir, una vez que se logró ubicar teóricamente el perfil del emprendedor y, por consecuencia, del abogado emprendedor, resulta de interés verificar lo que, teóricamente, también, se conoce como emprendimientos exitosos. Por ello, sobre emprendimientos, es usual que las personas piensen en primera instancia en crear su negocio propio; así fue como se conceptualizó en la investigación realizada por el Instituto de Aspen en su investigación Youth Entrepreneurship Education in America, en la cual por medio de una encuesta por ellos realizada en el 2007 entre jóvenes americanos de 8 a 20 años, se descubrió que el 40% de los entrevistados les gustaría iniciar su negocio propio algún día. Es así, como es un hecho que el tema de iniciar negocios por propia cuenta siempre se enlaza con el emprendedurismo, dejando de lado actividades dentro de una empresa ya iniciada o dentro de una institución sólida que ofrezca oportunidades de surgir.

Lo anterior, pone en disyuntiva el hecho de que el emprendedor es un creador de proyectos innovadores, toda vez que eso puede lograrse dentro de una estructura ya constituida.

Aunado a lo anterior, se ha demostrado acerca de los emprendedores, que estos son quienes generan por medio de una empresa, crecimiento social. Al respecto indica Sanchis, J. y Melián, A. que los emprendedores “*constituyen una parte importante del proceso de creación de empleo y son un factor estimulador del crecimiento, pues al crear nuevas empresas generan mayor riqueza y bienestar a un país*”. (2009, p. 8). En cuanto a los emprendedores en Derecho, el enfoque social sí cobra menos relevancia debido a que si bien no es imposible para el abogado emprendedor pensar en la creación de todo un bufete con una maquinaria importante de personal, el abogado emprendedor tiene la opción de trabajar por su cuenta o asociarse con unos cuantos colegas y hacerlos sus socios, sin que ello genere una importante fuente laboral a nivel nacional.

Retomando el tema del porqué no concibe al emprendedor como personaje institucional, dentro del Derecho, y de otras carreras, por supuesto, existe una diferencia importante entre abogados que se desempeñan en el Sector Público y Privado. Lo anterior, puede verse como una diferenciación internacional dentro de todas las carreras y como muestra, Melián, A. y Climent, V.(2009) tomaron ese factor como determinante en su investigación acerca del emprendedurismo visto como un medio de inserción laboral en tiempos de crisis. La investigación arrojó que, desde el año 1990 hasta el 2007, el empleo en el Sector Público varió de 2.106,10 personas a 2.913,00, mientras que el empleo en el Sector Privado creció de 7.167,40 miles de personas en 1990 a 13.847,00 miles de personas en el año 2007, lo cual es muestra de que la iniciativa de las personas por iniciar sus negocios creció casi al doble, por lo que se podría confirmar que en efecto, empresas creadas por entes privados, incluidos los emprendedores creadores de empresas, generaron una gran cantidad de empleo.

¿Ser emprendedor en Derecho quiere decir trabajar en el Sector Privado? La pregunta se complica con lo ya copiosamente mencionado en cuanto a la amplitud de la profesión. Trabajar en el Sector Privado en Derecho significa más que desarrollarse dentro de una empresa trasnacional, pues de hecho incluye construir un bufete asociado con algunos colegas y que éste funcione con plena autonomía. Sin embargo, ¿Quién en respuesta a su proactividad e

innovación va escalando peldaños en alguna institución del Gobierno y llega a ser exitoso no fue también emprendedor? , este emprendedor requirió esfuerzo e innovación para crecer. Estas interrogantes son parte de la segunda pregunta que ocupa a esta investigación y que se enfoca en los emprendimientos más exitosos y frecuentes entre los abogados y sus características. Por ahora, solo queda con la información adquirida con respecto del tema para afrontar de una forma ideal los resultados que arroje la presente investigación por tener mayor dominio sobre el tema.

Método

Una vez elaborado el cuestionario con el cual se pretendía responder las interrogantes que originaron el presente trabajo, como segunda parte de la investigación cuantitativa, se aplicó el cuestionario dirigido a sesenta profesionales en Derecho a quienes se encuestó acerca de lo que ellos identificaban como el perfil de un abogado emprendedor y como emprendimientos exitosos en este ámbito.

Concretamente, se les consultó, además, datos personales como edad, sexo y ocupación, los factores que ellos consideraban relevantes para lograr el éxito, agentes internos y externos que influyeron en la formación del emprendedor, actividades que se asocian con un emprendedor, motivaciones para iniciar negocio propio, sobre la influencia de otros abogados emprendedores en su desarrollo profesional, el papel de la universidad en la formación de emprendedores y sobre las áreas más estratégicas a nivel territorial para que un abogado inicie sus emprendimientos.

Se les preguntó, además acerca de cuántas personas dependían económicamente de ellos y en que universidad realizaron sus estudios superiores. Entre las posibles respuestas se incluyeron dentro las opciones posibles de algunas preguntas, las variables referidas a los rasgos del perfil humano, cultural, educativo y financiero del emprendedor y otras preguntas se enfocaron, específicamente, al tipo de emprendimiento exitoso y usual entre del abogado emprendedor y sus características. No se incluyeron identificadores

con el fin de resguardar la confidencialidad de la encuesta y asegurar la certeza de sus resultados.

Las encuestas se ofrecieron utilizando un muestreo por conveniencia, en dos formas: de manera electrónica, incluyendo en el programa Survey Monkey por medio del cual se recibieron aproximadamente el 26% de las respuestas y, de forma personal, siendo que la investigadora se dedicó a la recolección de datos por medio del cuestionario elaborado y presentado de forma impresa con las mismas preguntas que se manejaban en la versión electrónica. La investigadora acudió a bufetes, despachos judiciales, el Colegio de Abogados de Costa Rica y departamentos legales de empresas gubernamentales como del Sector Privado para recolectar los datos. Posteriormente, con los datos colectados se procedió a la valoración de los resultados para crear estadísticas descriptivas e inferenciales, por medio del programa Survey Monkey, complementando la tarea con el uso de Excel, de Microsoft Office. Los resultados de la encuesta tienen un margen de error de aproximadamente el 13.8% en el nivel del 95% de confianza.

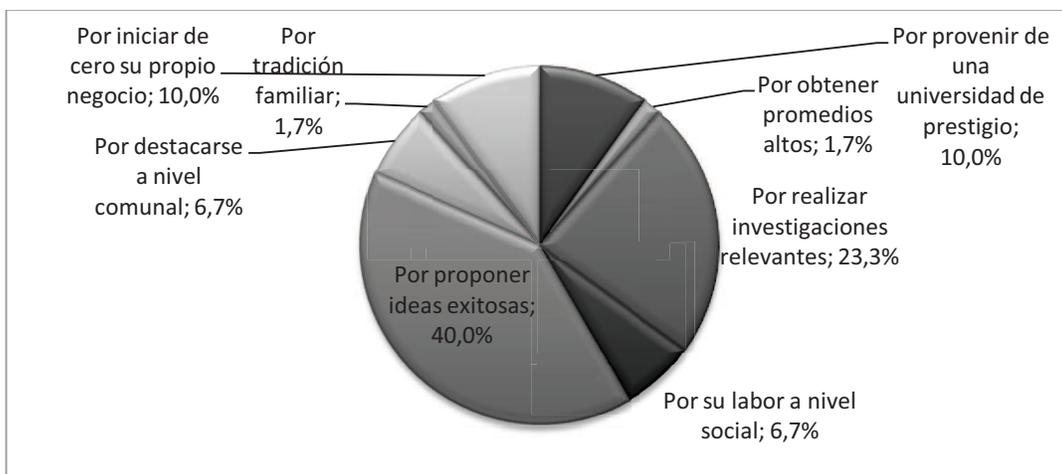
A continuación, se exponen los resultados obtenidos en la encuesta que procura contestar a las interrogantes de esta investigación. Se realizarán varios filtros en las respuestas para observar las respuestas globales de diferentes grupos que pueden seccionarse, según lo facilitan las preguntas y por el criterio de los encuestados acerca de las respuestas de fondo de la encuesta y rangos de edad para verificar si a nivel generacional, variaron las tendencias para delimitar el concepto de emprendedor.

Resultados

Como datos generales obtenidos con la encuesta se tiene que dentro de los 60 abogados entrevistados el 53,3% (32 personas) eran hombres y el resto mujeres, además de pertenecer en un 40% (24 personas) al Sector Público y como porcentaje mayoritario un 43.3% (26 personas) eran litigantes independientes. Por otra parte, la mayoría de los entrevistados se encuentra en el rango de edad de los 36 a 45 años (el 43.3%) y el 25% de los entrevistados

(como porcentaje mayor) indicó no tener personas que dependieran de ellos económicamente. Es necesario proyectar los resultados generales en cuanto a variables de género, puesto que en adelante se procederá a seccionar la población de la encuesta e interpretar las diferencias y coincidencias entre las respuestas que se contemplen.

Los resultados obtenidos por medio de la encuesta arrojaron, desde el inicio que para ser emprendedor exitoso, se debe de contar con ideas exitosas. El 40% de los entrevistados eligió “tener ideas exitosas” antes provenir de una universidad de prestigio y dejaron a un lado con porcentajes mínimos la tradición familiar y los promedios altos en la universidad. Realizar investigaciones relevantes se posiciona de segundo entre las respuestas más elegidas, proyectando un interés relevante por aportar al medio, investigaciones apreciables.



RAZONES POR LAS QUE UN ABOGADO EMPRENDEDOR ALCANZA EL ÉXITO

GRÁFICO 1: CREACIÓN PROPIA

Se pueden apreciar, tanto quienes creen que se inicia como emprendedor exitoso abriendo de cero su propio negocio, como quienes eligieron obtener promedios altos en la universidad como la razón principal para el éxito del emprendedor, representan cada uno el 10% de la población entrevistada. Una distribución porcentual similar se contempla a nivel de las respuestas que aludían al desenvolvimiento del profesional a nivel social o comunal, puesto

que ambas opciones en ese sentido obtuvieron cada una un 6.7% del total de las respuestas. (Gráfico 1)



A la hora de calificar varios aspectos del uno al diez (siendo el diez muy relevante) en cuanto a su influencia en la formación de un profesional en Derecho emprendedor, la formación académica obtuvo en promedio la calificación más alta de 8,99 en promedio, siendo que 33 personas, más de la mitad de los entrevistados, le otorgaron un diez. (Ver Tabla 1) Conocimiento del campo laboral sigue con un 8.47 de calificación promedio, además de que este aspecto y el de formación académica obtuvieron únicamente dos veces la calificación menor. Como aspecto menos relevante, según la calificación global, se perfila el tema de las recomendaciones de colegas, con un 5.68 promedio, siendo que obtuvo, únicamente, tres veces la calificación máxima y por once veces, se le otorgó un uno de calificación. Ninguna de las opciones adquirió una calificación muy cercana al uno o al diez en promedio porque las respuestas estuvieron bastante desperdigadas entre el rango de calificación, sin embargo, se pudo observar que a excepción de las once veces que ganó un uno la opción de recomendación de colegas y trece veces que se lo confirió facilidad económica un cinco, la mayoría de respuestas se encuentran en las calificaciones superiores a cinco. A continuación, la tabla con cada una de las respuestas calificadas y el puntaje que recibió de forma global.

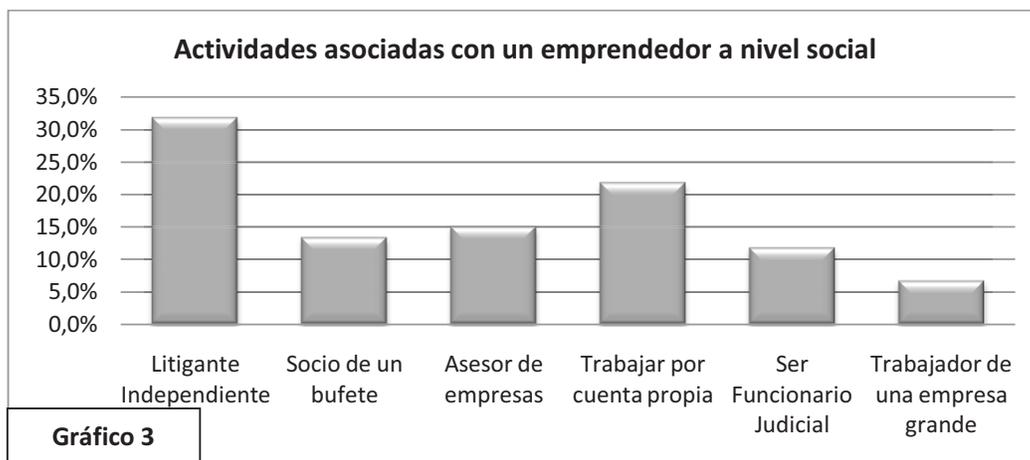
Opciones	Promedio
Formación académica	8,90
Facilidad económica	6,32
Apoyo familiar	7,81
Especialización en alguna materia	7,88
Recomendaciones de colegas	5,68
Conocimiento del campo laboral	8,47

Tabla 1: Creación Propia

Se planteó como interrogante, para efectos de valorar factores culturales, si ellos consideraban que el abogado emprendedor contó con un modelo o con el

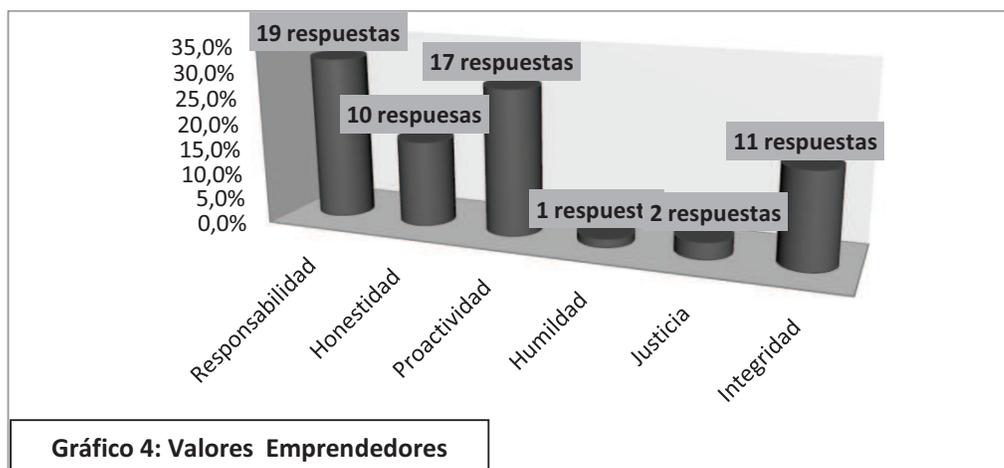
apoyo de otro abogado emprendedor para ser uno de ellos. Las respuestas en ese sentido fueron muy cercanas, siendo que 33 personas indicaron que sí, representando esa cantidad el 55% de los entrevistados y 27 indicaron que no, o sea el 45%. Quienes dijeron que sí, en su mayoría tienen más de 46 años (30.3%) y de quienes dijeron que no, se observa que mayormente indicaron tener entre 36-45 años (59.3%). (Ver gráfico 2)

Dentro del tema de los emprendimientos exitosos, se procuró ubicar a nivel de gremio, cuál era la actividad que más se asociaba a nivel social con un emprendedor, según su criterio como abogado. Los resultados fueron rotundamente tendientes por elegir las actividades independientes, encabezadas por el litigio como bien se muestra a continuación. (Ver gráfico 3) Se aprecia que trabajador de una empresa grande y funcionario judicial no encontraron mucha cabida entre los entrevistados a pesar de que el 40% de los entrevistados indicó ser funcionarios públicos, desempeñándose como jueces, defensores, fiscales, abogados de asesoría dentro del Poder Judicial y otros órganos del Gobierno, y este porcentaje es cercano al 43% que dijo ser litigante independiente.



En cuanto a valores o características del emprendedor hubo más consenso entre los entrevistados, toda vez que las respuestas en su mayoría se direccionaron a elegir responsabilidad como el valor más característico del abogado emprendedor, el cual obtuvo el porcentaje mayor de 31.7% del total de las respuestas, seguido por proactividad con 28.3% y sin recibir gran

cantidad de respuestas, humildad y justicia con porcentaje de 1,7 y 3.3% respectivamente. (Ver gráfico 4)



Sobre los acciones que mayormente se identifican como las que toma un profesional en Derecho emprendedor al iniciar su camino, se eligió por parte de la mayoría de encuestados, abrir su propio bufete, con 18 respuestas, o 30% del total. Incursionar en áreas no populares del Derecho y ofrecer servicios a empresas obtuvieron por partes iguales 20%, lo cual significan 12 respuestas cada opción. Ofrecer servicios a personas físicas representó la menor elección de los encuestados con dos respuestas únicamente. Los resultados con su respectivo porcentaje y cantidad de respuestas se exponen a continuación:

¿Cuál de las siguientes acciones usualmente es la que toma un profesional en derecho cuando inicia su camino como emprendedor? (MARQUE SOLO UNA)

TABLA 2: CREACIÓN PROPIA

Opciones	Porcentaje	Nº Respuestas
Ofrecer servicios a empresas	20,0%	12
Asociarse con otros abogados	16,7%	10
Ofrecer servicios a personas físicas	3,3%	2
Abrir su propio bufete	30,0%	18
Incursionar en áreas no populares del Derecho	20,0%	12
Trabajar para un bufete reconocido	10,0%	6

Dentro de los factores culturales y educativos que perfilan a un emprendedor, se tiene que el 71% de la población entrevistada, que al haberse limitado a profesionales en la disciplina tiene como mínimo el Grado de Licenciatura en Derecho, consideraron que la universidad no promueve que los abogados se conviertan en emprendedores, mientras que solo el otro 28.3% considera que

sí. (Ver Gráfico 5) De quienes eligieron contestar no, se tiene que la mayoría son en su mayoría funcionarios públicos con un 41.9%, seguido cercanamente de los litigantes independientes, ocupación que preguntas atrás se consideró como la más afín al término emprendedor. Ellos tampoco en su mayoría consideraron importante contar con un modelo profesional y emprendedor para que alguien se convierta en uno de ellos, a diferencia del 94.1% del total de personas que manifestó que las universidades si promovían el emprendedurismo y quienes opinaron que sí es útil un modelo o apoyo de otro abogado emprendedor. El rango de edad más indicado entre quienes indicaron que sí era importante fue de 46 años en adelante 35.3% y entre quienes dijeron que la universidad no promueve emprendimientos, con un 51.2%, indicó tener entre 36 a 45 años.

Poseer espíritu emprendedor se postula como la respuesta más elegida en cuanto a la respuesta ¿Qué impulsó esencialmente a un abogado emprendedor a iniciar su negocio propio? Lo anterior representa el 61% de las respuestas, dejando en segundo lugar con porcentajes similares factores económicos como ganar más dinero (12%) y no gustar ser asalariado(10%). El resto de respuestas se repartió en porcentajes poco representativos, indicando que el abogado emprendedor no encuentra impulso en tener un tiempo para seguir estudiando, desempleo o tradición familiar, para abrir su propio negocio, lo cual como anteriormente se anotó, es el emprendimiento más reconocido entre los entrevistados.

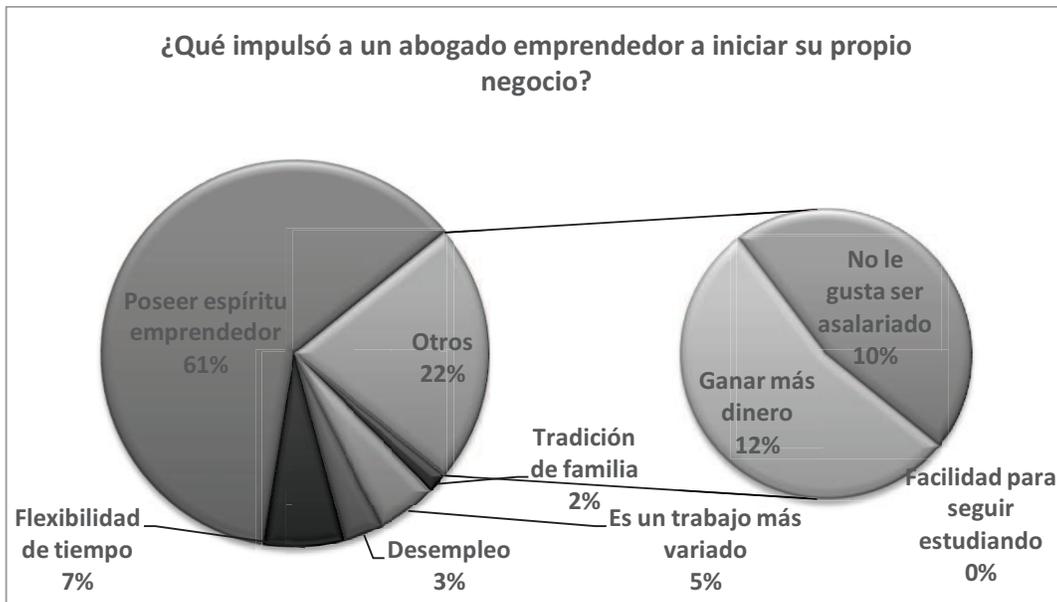


Gráfico 5

El 50% de los entrevistados consideró que el área geográfica en donde inicia sus emprendimientos el abogado no es relevante a la hora de iniciar su desarrollo profesional y el otro 50% indicó que sí, eligiendo como zona ideal de las 30 respuestas, 23 San José. Esta pregunta daba como opción dar una respuesta abierta acerca de la zona, así que, el resto de respuestas se reparten entre zonas rurales aludiendo que el turismo o la especialidad hacen de estas áreas zonas más idóneas para emprender. Esto viene a ser importante como característica de los emprendimientos exitosos, pues no se trata únicamente de la actividad exitosa si no, entre las características de ésta, la zona en donde se desarrolla. Otras respuestas interesantes fueron definir el área ideal por el movimiento económico de la zona, como ya se señaló por la especialidad o materia en la cual se vaya a enfocar el abogado para su ejercicio, las cabeceras de los cantones y zona rural. Todas las anteriores representan una minoría contrapuesta a las ya mencionadas 23 respuestas que eligieron a San José, GAM o Capital.

De la fracción del total de entrevistados que eligieron “proponer ideas exitosas” como razón principal por la que un emprendedor en Derecho alcanza el éxito que, precisamente, fue la opción más elegida por la mayor parte de los entrevistados, se observa que ser funcionario judicial, ofrecer servicios a



personas físicas o trabajar dentro de una empresa grande no se vinculan con la idea de ser emprendedor exitoso. Por el contrario, se aprecia que todas las actividades relacionadas con trabajo independiente o no, sujeto a

ninguna institución, logran mayor cantidad de respuestas. Quienes consideran que proponer ideas exitosas es la clave del emprendedor, no circunscriben esa herramienta dentro de una estructura que el abogado llega a integrar, si no con una actividad que él llega a desarrollar por su propia cuenta. (Ver Tabla 3)

Pregunta	Respuesta más elegida	Porcentaje
Facto más influyente en la formación de un profesional emprendedor en Derecho	Conocimiento en el campo laboral	8.78% (nota promedio)
Es necesario contar con el apoyo o modelo de otro profesional emprendedor	Sí	54,2%
Actividad más asociada a nivel social con un emprendedor	Trabajar por cuenta propia	29.2%
Valor que describe más a un emprendedor	Proactividad	45.8%
Primeras acciones del emprendedor	Abrir su propio bufete	37.5%
La universidades promueven la formación de emprendedores	No	75%
Principal impulsó de un abogado emprendedor para iniciar su negocio propio	Poseer espíritu emprendedor	66.7%
Es relevante el área geográfica en donde se inician los emprendimientos	Muy relevante	66.7%
Sexo	Mujeres	54.3%
Edad	36-45 años	42.7%
Ocupación	Litigante independiente	45.8%
Personas que dependen de él o ella económicamente	0	37.5%
Total	24 respuestas	100%

PROPONER IDEAS EXITOSAS COMO CLAVE PARA EL ÉXITO DEL EMPRENDEDOR

TABLA 3: CREACIÓN PROPIA

Ser litigante independiente, según los entrevistados, se reconoce como la actividad que a nivel social se relaciona mayormente con un abogado emprendedor. No se ubican dentro de esta categoría, quienes tienen un bufete en asocio con otros profesionales, ni quienes brindan asesoría legal a empresas o personas físicas independientemente, si no que, se refiere, específicamente, a quienes practican la actividad litigiosa dentro de los tribunales del Poder Judicial o tribunales arbitrales. Esta mayoría se distribuye, principalmente, hombres, con un 63.2% y con un rango de edad de los 36 a 45 años en un 57.9%, para un total de 19 personas con dicha elección. A continuación, se exponen los resultados que se obtuvieron de ese porcentaje de personas que definieron la actividad litigiosa como sinónimo de emprendimiento en Derecho.

Pregunta	Respuesta más elegida	Porcentaje
Razón por la cual un emprendedor alcanza el éxito	Realizar investigaciones relevantes y por proponer ideas exitosas	26.3% c/u
Factor más influyente en la formación de un profesional emprendedor en Derecho	Formación académica	68.4%
Es necesario contar con el apoyo o modelo de otro profesional emprendedor	No	52.6%
Valor que describe más a un emprendedor	Responsabilidad	52.6%
Primeras acciones del emprendedor	Abrir su propio bufete e incursionar en áreas no populares del Derecho	26.3% c/u
La universidades promueven la formación de emprendedores	No	78.9%
Sexo	Masculino	63%
Edad	36 a 45 años	57.9%
Ocupación	Litigante Independiente	68.4%
Total	19 respuestas	100%

LITIGANTE INDEPENDIENTE ES EL EMPRENDEDOR A NIVEL SOCIAL

TABLA 4: CREACIÓN PROPIA

Los resultados del siguiente cuadro ilustran las elecciones más relevantes y distintas de las que muestra la mayoría, de quienes consideraron que abrir su propio bufete como la acción más común del emprendedor en Derecho.

Pregunta	Respuesta más elegida	Porcentaje
Es necesario contar con el apoyo o modelo de otro profesional emprendedor	Sí	72%
Actividad más asociada a nivel social con un emprendedor	Litigante independiente Trabajar por cuenta propia	27.8% c/u
Valor que describe más a un emprendedor	Responsabilidad	52.6%
La universidades promueven la formación de emprendedores	Sí y No	50% c/u
Sexo	Femenino	61.1%
Edad	46 años en adelante	50%
Ocupación	Litigante Independiente y Funcionario Público	44.8% c/u
Total	18 respuestas	100%

ABRIR SU PROPIO BUFETE COMO PASO COMÚN AL ÉXITO

TABLA 5: CREACIÓN PROPIA

Se pudo observar en la tabla anterior, que para quienes la actividad de abrir una oficina propia, o bufete como, específicamente, se describe para los abogados, viene a ser una actividad usual para el emprendedor. Para este emprendimiento, según las respuestas, contar con un profesional emprendedor exitoso que haya modelado su desarrollo profesional, fue muy relevante, además de ser responsable, pues este sector de la muestra consideró este valor como el más identificable en un profesional emprendedor. Otro factor determinante en cuanto a emprendimientos, es definir si la zona en donde se dé su comienzo es determinante para lograr el éxito, de lo cual la población entrevistada estuvo dividida en partes iguales, y continuación, se detallan las respuestas de ambos sectores.

Pregunta	Consideran Área Geográfica Relevante		NO consideran Área Geográfica Relevante	
	Respuesta más elegida	Porcentaje	Respuesta más elegida	Porcentaje
Razón principal por la que un profesional emprendedor alcanza el éxito	Proponer ideas exitosas	33.3.%	Proponer ideas exitosas	46.7%
Factor más influyente en la formación de un profesional emprendedor en Derecho	Formación académica	9.03 nota promedio	Formación académica	8.77 nota promedio
Es necesario contar con el apoyo o modelo de otro profesional emprendedor	Sí	56.7%	Sí	53.3%
Actividad más asociada a nivel social con un emprendedor	Litigante Independiente	36.7%	Trabajar por cuenta propia	33.3%
Valor que describe más a un emprendedor	Responsabilidad	30%	Responsabilidad y Proactividad	33.3%
Primeras acciones del emprendedor	Abrir su propio bufete	33.3%	Abrir su propio Bufete, Ofrecer servicios a empresas e Incurcionar en áreas no populares del Derecho	26.7% cada uno
La universidades promueven la formación de emprendedores	No	60%	No	83.3%
Principal impulso de un abogado emprendedor para iniciar su negocio propio	Poseer espíritu emprendedor	53.3%	Poseer espíritu emprendedor	70%
Sexo	Masculino	56.7%	Masculino y Femenino	50% cada uno
Edad	36-45 años	33.3%	36-45 años	33.3%
Ocupación	Litigante Independiente	50%	Funcionario Público	46.7%
Personas que dependen de él o ella económicamente	0	33.3%	1 y 4	23.3% cada uno
Total	30 personas	50%	30 personas	50%

RELEVANCIA DE LA ZONA GEOGRÁFICA PARA LOS EMPRENDIMIENTOS

TABLA 6: CREACIÓN PROPIA

Exactamente, la población estuvo dividida a la mitad en cuanto a considerar si el área geográfica era o no relevante para determinar el éxito del emprendimiento. En general, ambos sectores coincidieron en el resto de preguntas, como por ejemplo, mayormente se consideró en ambas secciones que la razón principal por la cual un emprendedor alcanza el éxito es proponer

ideas exitosas, además de darle la mayor calificación a *formación académica* como aspecto más influyente en la formación del emprendedor. No hay muchas variaciones acerca del resto de respuestas, además de que quienes no consideraron el área geográfica como determinante fueron en su mayoría funcionarios públicos (46.7%), quienes dieron esta respuesta era la mitad hombres y la otra mujeres, además de responsabilidad indicaron proactividad como valor clave en un emprendedor y además, sumaron por abrir su propio bufete como primeras acciones de un emprendedor, ofrecer servicios a empresas e incursionar en áreas no populares del Derecho, siendo que en ese sector se les otorgó el mismo porcentaje a cada una de esas acciones (26.7% a cada uno)

Se consideró importante para definir los rasgos del emprendedor y los tipos de emprendimientos comunes y exitosos, seccionar a los entrevistados por rangos de edad para verificar si existen diferencias o similitudes para responder a ambas preguntas. Esto se verifica en la siguiente tabla (Tabla 7), en la cual se observa la comparación de las respuestas de cada sector, las cuales arrojan resultados similares, por lo que siendo que los rangos de edad van, desde los dieciocho años hasta de cuarenta y seis años en adelante sí se puede llegar a un consenso sobre la imagen de abogado emprendedor que se maneja a nivel de gremio y, además, las actividades emprendedoras de ellos. Para los dos rangos menores en cuanto a edad, se considera la proactividad más importante que la responsabilidad, elección de los otros dos rangos mayores. En cuanto a la formación del emprendedor, todos consideraron que la formación académica era esencial y que poseer espíritu emprendedor es la razón primordial por la cual el abogado abre su propio negocio. A continuación, se exponen el resto de respuestas para una comparación más detallada entre ellas.

RESPUESTA MÁS ELEGIDA DEPENDIENDO DEL RANGO DE EDAD

Pregunta	18-25 años	26-35 años	36-45 años	46 años en adelante
Razón principal por la que un profesional emprendedor alcanza el éxito	Por proponer ideas exitosas 71.4%	Por realizar investigaciones relevantes y proponer ideas exitosas 30% c/u	Por proponer ideas exitosas 38.5%	Por proponer ideas exitosas 38.5%
Factor más influyente en la formación de un profesional emprendedor en Derecho	Formación académica 9.29 calificación promedio	Formación académica 8.30 calificación promedio	Formación académica 8.81 calificación promedio	Formación académica 9.24 calificación promedio
Es necesario contar con el apoyo o modelo de otro profesional emprendedor	Sí 85.7%	Sí 70%	No 61.5%	Sí 58.8%
Actividad más asociada a nivel social con un emprendedor	Trabajar por cuenta propia 42.9%	Litigante independiente y Socio de Bufete 30% c/u	Litigante independiente 42.3%	Litigante independiente 29.4%
Valor que describe más a un emprendedor	Proactividad 42.9%	Proactividad 60%	Responsabilidad 38.5%	Responsabilidad 29.4%
Primeras acciones del emprendedor	Trabajar para un bufete reconocido 42.9%	Abrir su propio bufete 50%	Ofrecer servicios a empresas 38.5%	Abrir su propio bufete 52.9%
La universidades promueven la formación de emprendedores	No 57.4%	No 60%	Sí/ No 50% c/u	No 64.7%
Principal impulso de un abogado emprendedor para iniciar su negocio propio	Poseer espíritu emprendedor 42.9%	Poseer espíritu emprendedor 50%	Poseer espíritu emprendedor 61.5%	Poseer espíritu emprendedor 76.5%
Cuán relevante es el área geográfica en donde se inicia como profesional	Muy relevante 85.7%	Nada relevante y Muy relevante 50% c/u	Nada relevante 61.5%	Muy relevante 52.9%
Sexo	Femenino 85.7%	Femenino 60%	Masculino 65.4%	Masculino 58.8%
Ocupación	Litigante independiente 28.6%	Funcionario Público 60%	Funcionario Público 53.8%	Litigante independiente 70.6%
Personas que dependen de él o ella económicamente	0 100%	0 40%	4 23.1%	2 41.2%
Total	7 respuestas	10 respuestas	26 respuestas	17 respuestas

RESPUESTAS SEGÚN RANGOS DE EDAD

TABLA 7: CREACIÓN PROPIA

Discusión

En esta investigación, se logró determinar cuáles son los rasgos del perfil humano, cultural, financiero y educativo del abogado emprendedor, así como los emprendimientos más comunes y exitosos entre los profesionales en Derecho y sus características. En el proceso de investigación se descubrieron limitantes que no permiten extrapolar los resultados a la totalidad de la urbe de abogados, debido al tamaño tan reducido de la muestra contrapuesta al de la población de abogados en Costa Rica para este año, la cual excede los veinte mil, y como consecuencia, se generó un margen de error bastante alto. Sin embargo, los datos arrojaron certeza acerca de aspectos esenciales específicos que logran dar una respuesta concreta a las interrogantes que originaron el presente trabajo.

Es así como, podría indicarse que en cuanto al perfil del emprendedor, según sus rasgos del perfil humano, cultural, educativo y financiero, el abogado emprendedor es quien tiene espíritu emprendedor y logra desarrollar ideas exitosas, por contar con una sólida formación académica, aunque su capacidad emprendedora no haya sido explotada en la universidad, siendo responsable y proactivo sin que requiera contar con un alto poder adquisitivo al inicio, pero que desde el principio se enfoque en trabajar independientemente y quien, además contó con un modelo emprendedor para llegar a ser uno de ellos, alguien que, eventualmente, podrá tener la capacidad económica necesaria para mantener su negocio estable. Una vez que se logró ubicar los rasgos de quien es emprendedor, se contesta la siguiente pregunta sobre los emprendimientos más comunes y exitosos y sus características. Sobre lo anterior, se descubrió, que la acción más común y exitosa es trabajar por cuenta independientemente, con su propio bufete, desarrollarlo de forma responsable y en la Capital, estando apercibido de lo que sucede en el campo laboral al inicio de sus emprendimientos.

Estas conclusiones son el resultado de las respuestas generadas por los entrevistados, quienes eran todos abogados dedicados a ocupaciones distintas como Sector Público y Privado y de rangos de edades distintas para poder lograr una mayor confiabilidad debido a la cantidad tan significativa de

abogados, que necesariamente requería una muestra muy variada. Los resultados en cuanto a género fueron muy similares, es decir, se cuentan con porcentajes similares entre hombres y mujeres entrevistadas, y aunque la valoración de las similitudes y diferencias entre sus respuestas no coincidía con el objeto de este trabajo, fue interesante apreciar que recurriendo a un muestreo por conveniencia y al azar, la representación de ambos géneros se distribuyó casi en partes iguales.

La mayor parte de los abogados entrevistados indicó no tener a nadie que dependiera económicamente de ellos, sin embargo, habiendo revisado que tanto hombres como mujeres, están distribuidos en cantidad, de forma similar dentro de la muestra, se concluye que tanto hombres como mujeres en su calidad de abogados emprendedores y emprendedoras, logran tener la capacidad económica de brindar apoyo económico hasta más de 5 personas. Otro factor importante en cuanto a los datos suministrados por los entrevistados, es que, la mayoría se ubica en el rango de edades de 36 a 45 años y, precisamente, como se expondrá adelante, este grupo etario demostró tener respuestas muy uniformes y que guardaban mucha coherencia entre unas y otras, marcando la diferencia entre los otros rangos por identificarse de forma representativa con las mismas respuestas.

El tener ideas exitosas fue la opción más elegida entre los encuestados para determinar la razón por la cual un emprendedor alcanza el éxito. Lo anterior implica innovación y además, va de la mano con el segundo aspecto que recibió más respuestas, que es el realizar investigaciones relevantes. El Derecho en su condición de Ciencia Social requiere a sus profesionales una continua adaptación al paso que lleva la sociedad. Es decir, el abogado que tiene ideas exitosas, no, precisamente, las tendrá a nivel de mercadeo o de diseño de oficinas, si no que, conoce las necesidades de las sociedad a la cual ofrece su servicio y eso se logra en gran parte con el trabajo investigativo de el profesional.

Sobre la misma interrogante podría inferirse, y a propósito de los rasgos del perfil financiero del emprendedor, que muy pocos de los abogados encuestados consideraron que es clave para el éxito iniciar su propio negocio

de cero. Pareciera contradecir la conclusión principal de esta investigación, sin embargo, ese resultado se interpreta como que el nuevo abogado no debe de contar con el poder adquisitivo para iniciar por sí mismo su negocio, pero debe de proyectarse hacia alcanzarlo, pues es el emprendimiento más exitoso según las respuestas. Además, sobre el rasgo cultural se agrega que el abogado no requiere alto reconocimiento a nivel comunal ni haber realizado una gran labor a nivel social, puesto que si bien es una carrera que encuentra su esencia en la sociedad, no parece, según los resultados, que el abogado emprendedor deba de caminar hacia el éxito identificándose con la sociedad en la que se desarrolla o desarrollará. Merece atención el hecho de que, provenir de una universidad prestigiosa y obtener promedios altos no recibieran gran cantidad de respuestas, puesto que eran los factores que aludían a rasgos educativos y en la siguiente pregunta formación académica, recibió la nota mayor en promedio en cuanto a la influencia que tiene en la formación de un profesional. Lo anterior, dicta entonces, que ni provenir de una universidad prestigiosa, ni obtener promedios altos durante la carrera son sinónimo de tener una sólida formación académica las respuestas los excluyen.

Como se indicó, la formación académica logró la nota más alta entre los seis aspectos que se debían calificar del uno al diez en cuanto a su influencia en la formación de un profesional en Derecho emprendedor. El siguiente aspecto con más relevancia fue el conocimiento del campo laboral, lo cual indica que es necesario que durante la formación del abogado emprendedor se informe de la situación en su campo de actuar y así, logre direccionar sus esfuerzos de una forma más efectiva. Otra vez en esta respuesta, el factor económico se perfila como el menos elegido entre los encuestados puesto que la facilidad económica no parece ser determinante en la formación de un abogado emprendedor.

Lo que si fue relevante durante la formación del profesional en Derecho emprendedor, para más de la mitad de la población encuestada, fue el contar con el apoyo o modelo de otro abogado emprendedor para ser uno de ellos. Aquí es donde indicia la valoración etaria y donde se sustenta el hecho de que la población de 36 a 45 años diera respuestas más uniformes. En primer lugar, quienes dijeron que sí era relevante en su mayoría pertenecían al rango de

edad mayor, sea éste de los 46 años en adelante, y quienes dijeron que no, mayormente se ubicaban dentro de los 36 a 45 años lo cual sucedió de la misma forma en cuanto a la pregunta de si las universidades promueven que los abogados se conviertan en emprendedores, pues se obtuvo un sí, principalmente, entre quienes indicaron tener más de 46 años y dijeron no aquellos que tenían entre 36 a 45 años. Lo anterior, señala que la población de menor rango de edad entre estos, requería menos estímulo externo, no lo recibió o lo desestimaba más que la población de mayor edad, quienes parecen valorar más el hecho de contar con modelo y apoyo externo, tanto de otros profesionales como de la universidad en su oportunidad, lo cual puede verse conjuntamente y pensar en que durante su formación universitaria los mayores contaron con más apoyo o admiración hacia sus profesores y eso los llevó a considerarlos un factor importante. Hay que recordar que, como se mencionó al principio, la masificación de la profesión ha causado una baja en la credibilidad de la educación superior en Derecho y en cuanto al profesional en sí mismo, lo cual ocasiona que exista menos profesionales en formación tendientes por admirar a otros que ya hayan recorrido el camino que ellos tienen por delante.

Como emprendimiento que a nivel social más se vincula con un emprendedor, se indicó que la actividad o ejercicio de la profesión de forma independiente estaba en primer lugar. Eso abarca, principalmente, la actividad de litigar independientemente en los tribunales del Poder Judicial o tribunales de arbitraje y trabajar por cuenta propia sea brindando asesoría o consultoría a empresas. Aún siendo funcionarios públicos el 40% de los entrevistados, ellos indicaron que el ejercicio libre de la profesión es el emprendimiento exitoso actualmente, viene a ser el más común puesto que 43.3% de los entrevistados eran litigantes independientes. Esto, aunado con la tener ideas exitosas y realizar investigaciones relevantes constituirían el emprendimiento más exitosos, es decir, la clave al éxito con sus características.

Otra característica que es necesaria en el emprendimiento exitoso y que, además, puede ubicarse dentro de los rasgos del perfil humano del emprendedor es, el tema de los valores. La responsabilidad y la proactividad alcanzaron la mayor cantidad de respuestas con 19 y 17 respectivamente, lo

cual confirma el hecho de que el profesional emprendedor debe proceder siempre de forma responsable en cuanto a sus emprendimientos y además, de lograr no solo reaccionar ante las situaciones si no que accione su potencial, lo cual va intrínsecamente ligado con la idea de tener ideas exitosas, pues la mayoría únicamente reacciona ante las circunstancias, por ello marca la diferencia y, usualmente, propone ideas de éxito quien se encuentra a la vanguardia y acciona sus atestados para alcanzar el éxito. La integridad logró once respuestas, y si bien, no alcanzó los porcentajes más altos, es necesario recordar que el abogado emprendedor debe de actuar íntegramente, pues finalmente este valor encierra los demás, incluyendo actuar éticamente que es un deber irrefutable de todo abogado, independientemente de cual sea el medio en el cual se desarrolle.

Aunado a lo anterior, y complementando la definición del emprendimiento exitoso y común, abrir su propio bufete se postula como la opción más elegida entre los entrevistados para señalar el emprendimiento más usual entre los abogados emprendedores. Si bien, anteriormente se echaron de menos respuestas que condujeran a la conclusión de necesitar iniciar su negocio al principio de la carrera, acá se posiciona como la acción más común del abogado emprendedor. Esto se interpreta como la determinación que debe de tener el emprendedor hacia la apertura de su propio negocio, no necesariamente sería, entonces, una limitante que no cuente con todo el dinero para hacerlo al principio. Es decir, el abogado emprendedor, puede fijar su meta de contar con su propio bufete sin perjuicio de que deba financiar su proyecto o trabajar en otra actividad relacionada con su profesión, con la cual acuñe experiencia y ahorre dinero para proseguir con el emprendimiento que acá se definió como más común y exitoso. En suma, el ejercicio libre de la profesión desarrollado responsablemente y con base en ideas innovadoras y contando con bufete propio es, como se ha expuesto hasta acá, el emprendimiento más común y exitoso entre abogados.

Ahora, otra característica del emprendimiento que, a su vez, puede verse como un rasgo cultural del emprendedor es, la zona geográfica en donde se inicie como emprendedor o comience sus emprendimientos. De acuerdo con los resultados, el 50% de los encuestados manifestó que consideraba muy

relevante la zona geográfica en donde iniciaba sus emprendimientos, lo cual implica que el otro 50% no. Treinta personas decidieron que sí con base en su experiencia profesional, así que, podría interpretarse que, tomando en cuenta que esta investigación procura ubicar construir la descripción del emprendedor en Derecho y de sus emprendimientos, no puede obviarse el 50% de quienes indicaron que sí por ser una cantidad relevante de respuestas. Además, analizando que de las 30 respuestas, 23 postulan a San José como el área idónea para iniciar sus emprendimientos, brinda un aspecto importante por tomar en cuenta. Otros, pocos, indicaron que el lugar ideal es la zona rural, turística o solo manifestaron “depende de la materia”, pero una mayoría significativa se inclinó por decidir que en San José o Capital como muchos indicaron, es donde se debe de iniciar el camino como emprendedor. Es interesante que dentro del 50% que no consideró relevante este aspecto, mayormente se encuentran funcionarios públicos, quienes al menos en el Poder Judicial, en su inicio como profesionales, usualmente reciben sus primeros nombramientos en zonas rurales o alejadas de la Capital.

Ya se mencionó, como clave para el éxito el proponer ideas exitosas, y dentro de quienes eligieron esta opción, se observa que prefieren no institucionalizarse, sea como funcionarios del Gobierno o como trabajadores de empresas ni tampoco ser parte de un bufete. Pero sí es relevante, y aún más que la formación académica, el conocimiento del campo laboral como aspecto más influyente en la formación del emprendedor y consideran necesario el modelo o apoyo de un emprendedor para llegar a ser uno de ellos. Este sector no considera que el abogado emprendedor encuentre promoción en la universidad, pero al igual que la mayoría debe de proyectarse a tener su propio bufete y, esencialmente, poseer espíritu emprendedor.

Como rasgo del perfil humano, trasciende el tema del espíritu emprendedor, entendido éste como la autodeterminación del profesional para emprender. Es parte de la construcción interna de la persona para hacer de sus circunstancias externas, como experiencia y de sus cualidades internas como valores y personalidad, y las conjuga para lograr ser lo que a nivel social puede identificarse como un emprendedor. Por ello, acá interesa la pregunta de si un emprendedor nace o se hace, puesto que quien carezca de ese impulso interno

para emprender, no podrá constituirse como emprendedor si se parte de la teoría de que el emprendedor nace. Sin embargo, el perfil que se construyó a lo largo de esta investigación está formado por rasgos que una vez identificados se pueden trabajar y mejorar en caso de que se carezca de uno de ellos. El emprendedor no es quien puede hacerlo todo, si no quien utiliza eficazmente sus recursos, lo cual incluye recursos humanos en caso de que para perfeccionar sus emprendimientos el abogado emprendedor deba de recurrir a buscar un socio o compañero que le colabore en las áreas pertinentes. En fin, el espíritu emprendedor se suma los rasgos del perfil del emprendedor y se posiciona como el impulso más relevante para que alguien inicie su propio negocio, dejando atrás al desempleo como factor económico, a la facilidad de seguir estudiando como factor educativo y como factor cultural y social a la tradición familiar.

En suma, ya definidos los rasgos más relevantes del emprendedor y ubicados los emprendimientos, y sus características, más comunes y exitosos en Derecho, se debe de añadir en cuanto al último tema que, según los resultados quienes eligieron las actividades claves para definir estos emprendimientos, no demostraron brindar respuestas muy diferentes a las que se obtuvieron de la mayoría, es decir, que ellos, dentro de la muestra, representan el mayor número significativo que arroja los mismos resultados, en cuanto a las respuestas más elegidas, que la totalidad de la muestra.

Actualmente, la información que se expuso es relevante para los nuevos profesionales en Derecho, que posiblemente no han valorado el tema del emprendedurismo en su propia carrera antes de iniciar su desarrollo profesional. Con vista en la carencia de información acerca de emprendedurismo en Derecho, los hallazgos de esta investigación se perfilan como relevantes para el nuevo abogado y, en general para la comunidad agremiada, puesto que es usual que objetivamente este tema no se valore dentro de las universidades ni a nivel de gremio. Los resultados acá analizados pueden colaborar con el desarrollo de otras investigaciones al respecto y enriquecer el tema de emprendedurismo en Derecho de acuerdo con el crecimiento de la población de abogados, como los cambios que a nivel de carrera se vayan dando, se logre ir adaptando el concepto en el tiempo.

Realmente, los hallazgos de esta investigación que resultan más inesperados son el hecho de que las universidades no promuevan el tema del emprendedurismo en su mayoría, toda vez que esto resulta en una carencia significativa en cuanto atestados para potenciar las cualidades de emprendedor. Además, fue de interés que los factores económicos no fueran tan relevantes para que alguien pudiera iniciarse como emprendedores, y que pesaran más factores de corte académico, lo cual, por supuesto, otorga más peso a las decisiones que a nivel universitario tome quien desee convertirse en emprendedor. En suma, cuando se utilizó una muestra muy pequeña para poder inferir respuestas que en efecto atañan a la totalidad de abogados en Costa Rica, la uniformidad de respuestas manifiesta confianza en las conclusiones a las cuales se arribó con la presente investigación.

Conclusión

Conceptualmente, se pudo determinar que emprendedor puede definirse como aquella persona que emplea sus atestados con creatividad e innovación para iniciar un negocio propio o uno al cual ya pertenece. Lo anterior fue contrastado con los resultados que arrojó la encuesta, y se ajustó a la disciplina que interesaba. En este sentido, a nivel general, siempre se ha considerado que los abogados recurren al ejercicio libre de la profesión, precisamente, para lograr una fuente más significativa de dinero o por flexibilidad de horario o diversidad de funciones, sin embargo, lo que la investigación arrojó como resultado contradice esta acepción toda vez que lo que hace a un abogado ser emprendedor tiene a ser factores internos, como poseer espíritu emprendedor o porque sus ideas exitosas lo conducen hasta serlo.

Lo anterior, abre las posibilidades para que alguien logre ser emprendedor, pues esencialmente se requiere ubicar aquellas cuestiones que dependen trabajarse a nivel interno. Además, inciden en la formación de un abogado emprendedor factores externos como contar con un modelo emprendedor y contar con una sólida educación superior. Por otra parte, la proyección que al abogado logre crear, con base en ideas innovadoras, puede lograr que ejerza de forma independiente la profesión, contando con su propia oficina, y así visualizarse como emprendedor.

Definir los emprendimientos comunes y exitosos dentro de una población tan vasta como lo es el Derecho, puede resultar complejo. Aunado a que se utilizó una muestra muy pequeña en relación al número de abogados al momento de la investigación entrevistados, por ello, se dificulta la posibilidad de inferir la condición real del emprendedurismo entre abogados, sin embargo, como se mencionó, la uniformidad de respuestas concibe la idea de una convicción acerca de que el ejercicio independiente de la profesión es, por mayoría imponente, la actividad emprendedora del momento para el abogado y que idealmente debe de proyectarse a contar con su propia oficina.

En adelante, en respuesta al auge que ha adquirido el tema de emprendedurismo entre distintas disciplinas sin excluir el Derecho, es un hecho que se generarán más investigaciones al respecto que, idealmente logren mostrar las implicaciones que produzca el abordaje emprendedurismo como tema cardinal dentro de la carrera. Reconocer que el emprendedurismo no es una situación ajena a los abogados, puede incidir positivamente en la forma en la cual ellos toman sus primeros pasos o definen el rumbo de su carrera. Por ello, puede concluirse que, las futuras investigaciones en torno al tema, podrán ser más certeras debido a la identificación que los profesionales de esta disciplina vayan generando con el término y su alcance social, sin que, como sucedió en la presente investigación, el concepto tome a los profesionales por sorpresa.

El emprendedor en Derecho y, por consecuencia, sus actividades emprendedoras son resultado de la libertad que la profesión ofrece como opción a la hora de ejercerla. Perder el miedo a tomar riesgos y no estar aferrado a la estabilidad que genera la institucionalización o buscar la integración a un bufete ya constituido, puede ser, la recomendación más pertinente para quienes empiecen a evaluar el tema de emprendedurismo en su desarrollo profesional. Por lo anterior, se debe de concluir que la respuesta dada a las dos interrogantes que dieron origen a la presente investigación, parecen satisfacer las preguntas, o al menos brindar una concepto sólido y esencial para cada uno de los aspectos que conformaban las preguntas, resultando así en una noción básica de quién es y qué hace un emprendedor en Derecho.

Bibliografía

- Alvarado, M., Obando, A. (2009). *Emprendedurismo*. Rescatado el día 20 de setiembre de http://www.eguillen.com/images/articulo_recomendado/emprendedor_nace_o_s_e_hace.doc.
- Arrázola, A. (2009). *Emprendedurismo*. Rescatado el día 23 de setiembre de <http://produccionintelectual.nur.edu/archivos/emprendedurismo.pdf>.
- Bell-Rose, S., Thomas Payzant, T. (2008). *Youth Entrepreneurship Education in America: A Policymaker's Action Guide*. Rescatado el día 24 de setiembre de <http://www.eric.ed.gov/PDFS/ED508224.pdf>
- Benel, A. (2009). *TANGIBILIZACIÓN DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR*. (Spanish). *Cuadernos de Difusión*, 14(26), 109-119. Rescatado el día 20 de setiembre de Fuente Académica Premier database.
- BORASI, R., FINNIGAN, K.(2010) . *University of Rochester, New York, USA Entrepreneurial Attitudes and Behaviors*. Rescatado el día 20 de setiembre de <http://www.eric.ed.gov/PDFS/EJ893561.pdf>
- Castillo, C. (2007). *RELACIÓN DE COMPETENCIAS: CAPACIDAD EMPRENDEDORA*. Rescatado el día 20 de setiembre de <http://www.eici.ucm.cl/descargas/sochedi/Castillo-Cristina.pdf>
- Gonsalvez, F., Sánchez, J. (2009). *Emprendedurismo, un enfoque cognitivo*. Rescatado el día 24 de setiembre de <http://www.uv.es/motiva2/Ponencias%20Motiva2009/docs/58.pdf>
- Gutiérrez, É. (2004). Teoría del Emprendedor. *GESPyE: Gestión Pública y Empresarial*, 5, 53-63. Recuperado de <http://www.cucea.udg.mx>
- Jiménez, F. Arroyo, M. (2008). *LA INCORPORACIÓN DE LA INNOVACIÓN Y EL EMPRENDEDURISMO EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR: UNA FORMACIÓN DE FUTURO*. Recopilado el día 22 de setiembre de

http://digital.csic.es/bitstream/10261/17160/1/AC235_1_526-ARROYO%20JIMENEZ%20Docencia%20Universitaria.pdf

- Jiménez, F. Arroyo, M. (2009). *El Fomento del Emprendedurismo Universitario a Través de un Modelo Integrador*. Rescatado el día 22 de setiembre de http://digital.csic.es/bitstream/10261/20580/1/AC265_1_E--archivos-185.pdf
- Melián, A. y Climent, V.(2009). *Emprendedurismo y economía social como mecanismos de inserción socio laboral en tiempos de crisis*. Rescatado el día 23 de setiembre de <http://revistas.ucm.es/eec/11356618/articulos/REVE1010130043A.PDF>
- Rusque, A. (2005). *Capacidad emprendedora y capital social*. Rescatado el día 20 de setiembre de <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/364/36411211.pdf>
- Sanchis, J., Melián, A. (2009) *Emprendedurismo social y nueva economía social como mecanismos para la inserción socio-laboral*. Rescatado el día 23 de setiembre de <http://www.uv.es/motiva2/Ponencias%20Motiva2009/docs/51.pdf>
- Spors, K. (2009). *¿Tiene lo que se necesita para ser un emprendedor?* Portafolio.com, Recopilado el 22 de setiembre de http://www.portafolio.com.co/wall_street_journal/2009-02-28/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4845893.html
- Viera, A., Pérez, A., & Paredes, M. (2008). *La Pedagogía Crítica y las competencias de emprendedurismo en estudiantes universitarios*. (Spanish). *Pensamiento & Gestión*, (24), 43-62. Recopilado el día 20 de setiembre de Fuente Académica Premier database.

ANEXO

Encuesta

Investigación sobre Emprendedurismo en Derecho

Esta encuesta tiene el propósito de servir de apoyo a la investigación y redacción de un Artículo Científico como parte del Programa de Licenciatura en Derecho de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT). El propósito es favorecer a los graduados universitarios en su formación profesional. El estudio se realizará a un mínimo de 50 personas. Hemos preparado un cuestionario de 10 preguntas que no toma más de diez minutos de su tiempo. De antemano agradecemos su colaboración y les recordamos que sus respuestas son confidenciales y de uso exclusivo para el trabajo investigativo. Si requiere más información o realizar alguna consulta puede contactarme a la dirección electrónica: natimarch@gmail.com

1. Emprendedor es quien emplea sus atestados con creatividad e innovación para iniciar un negocio propio o potenciar uno al cual pertenece ¿Cuál es la principal razón por la que un profesional emprendedor en derecho alcanza el éxito? (**MARQUE SOLO UNO, EL MÁS RELEVANTE**)

- | | |
|---|--|
| 1. /___/ Por provenir de una universidad de prestigio | 5. /___/ Por obtener promedios altos |
| 2. /___/ Por realizar investigaciones relevantes | 6. /___/ Por su labor a nivel social |
| 3. /___/ Por proponer ideas exitosas | 7. /___/ Por destacarse a nivel comunal |
| 4. /___/ Por tradición familiar | 8. /___/ Por iniciar de cero su propio negocio |

2. Califique de 1 a 10 la influencia que tuvo CADA UNO de los siguientes aspectos (CALIFICAR TODOS) para la formación de un profesional en Derecho emprendedor. (**SIENDO 10 MUCHA INFLUENCIA**)

- | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|
| a) Formación académica | 1..2..3..4..5..6..7..8..9..10 |
| b) Facilidad económica | 1..2..3..4..5..6..7..8..9..10 |
| c) Apoyo familiar | 1..2..3..4..5..6..7..8..9..10 |
| d) Especialización en alguna materia | 1..2..3..4..5..6..7..8..9..10 |
| e) Recomendaciones de colegas | 1..2..3..4..5..6..7..8..9..10 |
| f) Conocimiento del campo laboral | 1..2..3..4..5..6..7..8..9..10 |

3. /_/ Poseer espíritu emprendedor

9. /_/ Ganar más dinero

4. /_/ No le gusta ser asalariado

10. /_/ Facilidad para seguir estudiando

9. ¿Cuán relevante fue para el abogado emprendedor el área geográfica en donde inició su desarrollo profesional? De considerar que es muy relevante ¿Cuál zona en el país fue la ideal para iniciar sus emprendimientos?

1. /_/ Muy relevante

2. /_/ Nada relevante

¿Cuál? _____

10. Información Personal:

- Sexo: 1. Femenino 2. Masculino
- Edad: _____ Años
- Ocupación actual: _____
- Cantidad de personas que dependen económicamente de usted _____
- Universidad de la cual es egresado: _____

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN