

RASGOS DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN EL ÁREA DEL DERECHO

Carolina Ramírez Fonseca

Universidad Latinoamérica de Ciencia y Tecnología

2010

Resumen

Esta investigación, de carácter cuantitativo, pretende arrojar a la realidad costarricense el perfil del abogado emprendedor. Se pretende identificar cuáles factores características y requerimientos debe enfrentar un profesional en el área del Derecho para ser un emprendedor exitoso

El estudio refleja a abogados bilingües y con posgrados, cuya experiencia laboral y de superación personal constituyen parte de los factores determinantes para convertirse en un profesional emprendedor. Con esta descripción inicia una exposición detallada acerca del perfil humano, cultural, educativo y financiero de estos profesionales.

Profesores y estudiantes de Derecho, abogados, inversionistas, empresarios y entidades reclutadoras fueron parte de los encuestados. Como resultado podemos obtener una idea amplia de aquellos aspectos que marcan el inicio de la vida profesional de un estudiante de Derecho hasta el desarrollo pleno de la profesión, que lo llevan a convertirse en un emprendedor. También se estudia el caso de aquellos que inician un negocio desde el comienzo de sus estudios.

En colaboración con entidades como el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), y entidades financieras encontramos no solamente cómo es el profesional emprendedor en el área del Derecho, sino también cuáles han sido los requisitos para los emprendimientos más exitosos en Costa Rica, particularmente en esta profesión.

Abstract

This quantitative research seeks to profile the Costa Rican reality of an entrepreneur lawyer. What factors, what features, what requirements must be dealt by a professional in the area of Law to be a successful entrepreneur.

The study reflects on lawyers who are bilingual, post-graduate, whose work experience and personal growth are, among others, some of the factors to become a professional entrepreneur. This description begins with a detailed statement about human profiling, cultural, educational and financial support of these professionals.

Law professors, lawyers, law students, investors, employers and recruiting agencies were among the respondents, as a result we get a broader idea of the aspects that mark the beginning of the professional life of a law student to the full development of the profession that drives them to become entrepreneurs through this path, or those whom started their business from scratch since the beginning of their careers.

In collaboration with National Institute of Learning (INA), the Ministry of Economy, Industry and Trade, and Financial Institutions, etc., we have found out not only how to qualify a professional entrepreneur in the area of law, but also what requirements and what are the most successful ventures in Costa Rica, applied to this profession.

Introducción

Problema

¿Cuáles son los rasgos del perfil humano, cultural, educativo y financiero de un profesional emprendedor en el área del Derecho?

Objetivos

- ◆ Distinguir los factores determinantes para llegar a ser un emprendedor exitoso
- ◆ Reconocer el papel que juega el Estado costarricense como semillero de profesionales emprendedores
- ◆ Investigar los emprendimientos más exitosos en el ámbito del Derecho
- ◆ Determinar el protagonismo que tiene la educación superior como forjadora de nuevos emprendedores

Relevancia

En un país en vías de desarrollo, con una economía creciente que busca firmar tratados comerciales con diferentes países, y en el cual las oportunidades de emprender un negocio se han incrementado y la competencia profesional es cada día más fuerte, es indispensable ser proactivo y emprendedor.

Nuestro objetivo es reconocer cómo debe ser un abogado emprendedor, así como saber cuáles proyectos y procesos de emprendimiento son los más exitosos, lo cual nos servirá de guía para que profesionales de la rama y estudiantes puedan contar con una visión más amplia de la realidad del mercado y enfrentarse a las necesidades actuales.

Metodología

En la primera etapa se realizó una investigación cuantitativa, con una muestra de 50 personas. Los encuestados corresponden a diversos grupos, entre ellos abogados, empresarios, entidades reclutadoras, inversionistas y estudiantes de Derecho, entre otros. El cuestionario se refiere a las motivaciones personales, características profesionales, laborales y económicas que constituyen los factores para ser emprendedor.

En la segunda etapa, los datos fueron proporcionados por diferentes entidades gubernamentales, y obtenidos a través de investigación documental y búsqueda bibliográfica.

En esta investigación se analiza los resultados de la muestra, una reseña del emprendedurismo en Costa Rica, cómo se puede llegar a ser un profesional emprendedor, en cuanto a requisitos, capacitaciones, básicamente intenta ser el manual del emprendedor en Costa Rica, y dejar patente la importancia de un plan de negocios.

Reseña bibliográfica

Información general

Emprendedurismo

Concepto

“Hablar de emprendedurismo es hablar de una forma de trabajar diferente a lo que la sociedad está acostumbrada a realizar, los emprendedores son aquellas personas que trabajan arduamente porque su empresa no decaiga ante los agresivos embates que le depara el mundo empresarial. Emprendedores son aquellos que se atreven a romper esquemas y paradigmas, ya que buscan soluciones a veces poco convencionales a actividades usuales, las cuales generan oportunidades de negocios y son creadores de nuevos empleos para la sociedad. Cuando se habla de romper esquemas y paradigmas se piensa en que se es empresario únicamente porque no se tiene otra opción laboral, o quizá a que se está muy “viejo” para formar filas en la industria. Por el contrario, los emprendedores se ven como personas que no se dejan vencer por las adversidades y que continúan ofreciendo a la sociedad sus conocimientos, así como la experiencia acumulada, debido a que tienen plena seguridad de que los resultados que obtendrán generarán crecimiento y estabilidad económica para el país.”¹

Características del emprendedor²

- Honestidad
- Solidaridad
- Responsabilidad
- Excelencia

¹IX Congreso Nacional de Ciencias. **Exploraciones fuera y dentro del aula 24 y 25 de agosto.**2007. Instituto Tecnológico de Costa Rica. Cartago, Costa Rica.

²IX Congreso Nacional de Ciencias. **Exploraciones fuera y dentro del aula 24 y 25 de agosto.** 2007. Instituto Tecnológico de Costa Rica. Cartago, Costa Rica.

Historia del emprendedurismo

El concepto ‘emprender’ tuvo su origen en la antigüedad. Este término ha sido aplicado en las diferentes ciencias sociales. Emprender proviene del latín “in” y “prenderé”, que devino al francés hasta acuñarse el término “entrepreneur” para que luego los ingleses adoptaran el término “entrepreneurship”, que describe el comportamiento y las habilidades que requieren los emprendedores con potencial de éxito³.

Importancia del emprendedurismo

El emprendedurismo contribuye al crecimiento económico en la medida que:

- ❖ Estimula el surgimiento de nuevas empresas y empleos
- ❖ Posibilita a las personas una manera distinta de desenvolverse en la sociedad que ayuda a potenciar la innovación y la mejora continua.

Por eso, en muchos países hay un interés creciente sobre la necesidad de promover el emprendedurismo a través de la educación, especialmente en los jóvenes.

Tipos de emprendedurismo:

Intrapreneur o intraemprendedurismo: este tipo de emprendedor es el que aplica su talento dentro de la organización.

Entrepreneur: es el que crea su propia empresa o desarrolla su propio emprendimiento.

Actitudes del emprendedor

- * Creer en el proyecto propio.
- * Las cosas no suceden por sí solas, sino que uno hace que sucedan.

³Revesco No. 100 - Extraordinario. 2010. **Monografía: La respuesta de la Economía Social ante una crisis global.**
ISSN: 1885-8031. www.ucm.es/info/revesco

- * Dedicar todo el tiempo, recursos y esfuerzo necesario para lograr los objetivos.
- * Es necesario tomar riesgos en la vida y disfrutar de los desafíos.
- * Disponer de gran energía.
- * Saber que actuar con honestidad es beneficioso.
- * Valorar la perseverancia y el esfuerzo.
- * Apreciar el valor de la educación permanente.
- * Comprometerse a trabajar con ética.
- * Comprometerse con los factores ambientales y sociales.
- * Comprometerse a tener estabilidad en las relaciones personales.
- * Ser un buen comunicador.
- * Darle la pasión del amor a lo que se hace.
- * Ver el fracaso como parte del camino hacia el éxito.
- * Adquirir conocimientos técnicos.
- * Estar consciente de que el primer capital y el más importante en un emprendimiento es uno mismo.

Factores que favorecen el nacimiento de un emprendedor

La libertad: la actitud de todo emprendedor implica comenzar, investigar, arriesgarse; sin embargo, esto solo es posible en un ambiente de libertad. Esta da la oportunidad de que no hay límite alguno entre las ideas y darle paso a la creatividad, así realmente se pueden aprovechar las oportunidades.

La educación: esta tiene sin duda alguna una gran influencia sobre la formación de un perfil emprendedor, ya que permite ver las oportunidades y analizar los recursos existentes, además de lograr la vinculación entre estos aspectos.

El entorno: el medio en que se desenvuelve un emprendedor es uno de los factores más importantes, ya que es ahí donde se puede desarrollar. En muchos lugares un emprendedor es promovido como un líder y como una fuerza positiva en la sociedad; no obstante, existen lugares donde el emprendedor enfrenta un horizonte totalmente diferente y es más bien coartado.

El escenario institucional: este es primordial, ya que beneficiará el surgimiento del espíritu emprendedor, debido a que regula las actividades económicas y sociales. Para ello, es indispensable un escenario sólido que logre proyectar un futuro con reglas claramente establecidas, además de generar acceso a la información, ya que esta es fundamental en la toma de decisiones⁴.

De acuerdo con el artículo “Perfil de un emprendedor” (Piedrahita Pacheco), los cinco tipos de emprendimiento más frecuentes en América Latina son:

- Iniciar un negocio propio desde cero.
- Comprar un negocio en decadencia, renovarlo y relanzarlo.
- Comprar un negocio en funcionamiento.
- Adquirir una franquicia.
- Ingresar a un sistema basado en “**network marketing**”, servicios en línea.

Requisitos para emprender

La visión romántica empresarial: Consiste en reunir los elementos actitud, disciplina y responsabilidad, cada uno de los cuales corresponden a los pilares fundamentales para que un emprendedor logre con éxito desarrollar un negocio y convertirse en empresario (INA, 2010)⁵.

⁴Revesco No. 100. Extraordinario. 2010. **Monografía: La respuesta de la Economía Social ante una crisis global.** ISSN: 1885-8031. www.ucm.es/info/revesco

⁵Bogantes Coto, Warren. **Capacitador del curso plan de negocios “Pymes (pequeña y mediana empresa)”**. Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).

Además de los requisitos anteriormente mencionados, los emprendedores deben contar con un capital que se adecue a:

1. **Plan de Negocios** (requisitos, ver Anexo 2), que consiste en desarrollar una idea clara de lo que se desea, respondiendo a las preguntas qué, cómo y dónde voy a iniciar el negocio, hasta llegar a lo que llaman:(INA, 2010)⁶
2. **Costo de Inversión Inicial (CII):**El costo de inversión inicial consiste en determinar cuáles son los requerimientos, detalle y costo para arrancar con el emprendimiento, en otras palabras, cuál es la inversión económica necesaria calculada con base en lo que sea indispensable y cuál será su costo(INA, 2010)⁷.
3. **Formalismo del proyecto:** Un profesional que desee emprender deberá asesorarse en todos los aspectos legales y dependientes de la administración gubernamental y que requiere una empresa para estar en regla.

Si bien es cierto se puede decir que la inversión económica para emprender debe ser muy alta, existen diversas entidades financieras que pueden ayudar a aquellos emprendedores que cuenten con un proyecto viable y bien planificado (INA, 2010)⁸.

Hoy en Costa Rica, tanto la banca pública como la privada ofrecen servicios a todos aquellos nuevos emprendedores que incluyen creación de planes de negocios, capacitaciones para el empresario y sus trabajadores, asesorías de mercado, asesorías financiera y legal y, por supuesto, financiamiento para pymes.

⁶Bogantes Coto, Warren. **Capacitador del curso plan de negocios “Pymes (pequeña y mediana empresa)”**. Instituto Nacional de Aprendizaje (INA),

⁷Bogantes Coto, Warren. **Capacitador del curso plan de negocios “Pymes (pequeña y mediana empresa)”**. Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).

⁸Bogantes Coto, Warren. **Capacitador del curso plan de negocios “Pymes (pequeña y mediana empresa)”**. Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).

Parte de los requisitos para obtener estos beneficios es, entre otros, contar con la idea clara del negocio, una visión y actitud emprendedora. Estos programas sirven tanto para nuevos emprendedores como para aquellas personas que necesiten darle un impulso a su empresa, ya sea inyectando capital, nuevas inversiones o bien diversificando su producto, e incluso para aquellas que desean pasar de ser una pequeña a una mediana empresa (Banco de Costa Rica, 2010).

Casos exitosos en Costa Rica

Tal como lo mencionábamos, en Costa Rica se pueden encontrar diversos tipos de ayuda para lograr ser emprendedor, provenientes de entidades financieras, asesorías tanto privadas como gubernamentales por ejemplo.

Laborallex es una empresa ejemplar de emprendimiento en este país, que brinda consultoría y asesoría en materia laboral.

La necesidad de preparar empresas para administrar su personal es difícil de entender, los avances con la capacitación de esta empresa han resultado efectivos. La materia laboral está diseñada para favorecer al trabajador, por lo que su oferta es profiláctica, al capacitar a los encargados para que eviten el conflicto laboral. Se evita que el conflicto llegue a los tribunales, al crear un ambiente legal y productivo, pues se forma parte del tribunal de conciliación.

Además, ofrece la posibilidad de que un empresario exitoso disponga de un instrumento ágil y efectivo en línea, que le explica e informa sobre el problema y sus opciones. A la vez, se le obliga a aceptar y entender su responsabilidad, y si corresponde, las ventajas de cumplir con su responsabilidad. La mayoría lo entiende y paga(contacto@crinnova.net, 2010).

Resultados de la muestra

Perfil financiero del emprendedor en Derecho

Gráfico 1



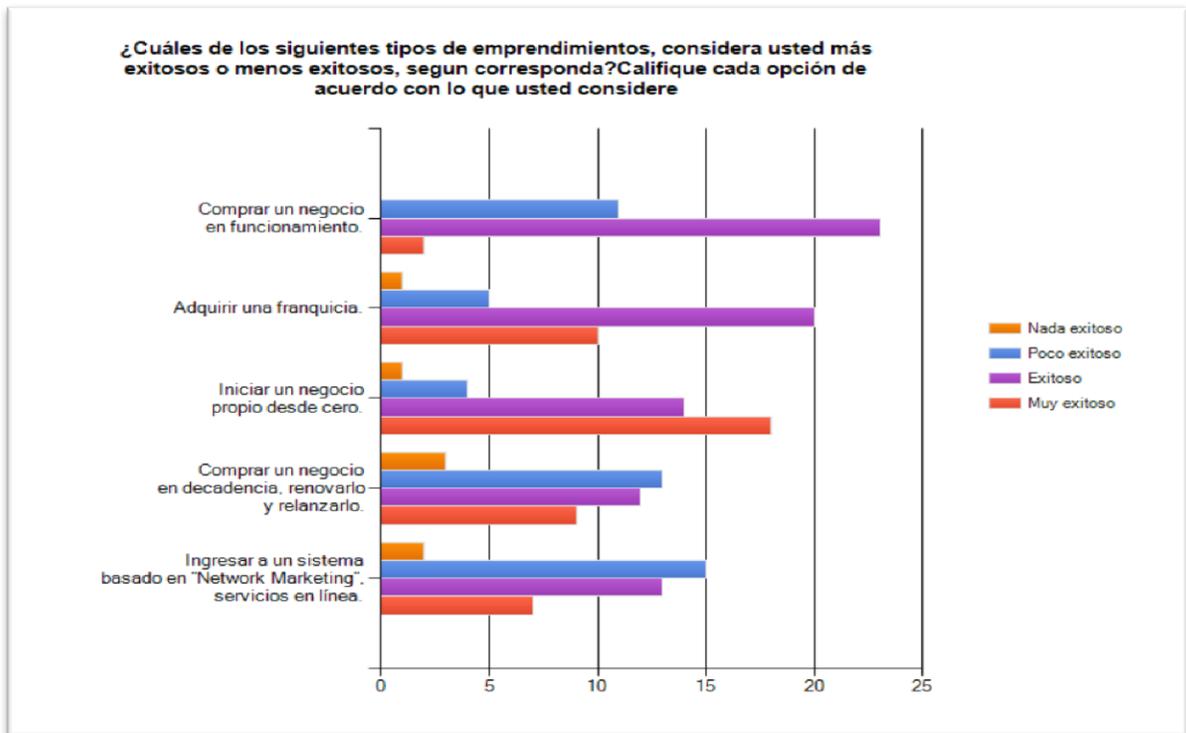
Comentarios:

De acuerdo con estos datos, un poco más del 80% de los encuestados considera que no depende de la clase económica de la que se proviene para llegar a ser un emprendedor. Un emprendedor puede serlo sin necesidad de contar con un respaldo económico o capital.

Se podría pensar que es necesario provenir de una familia de altos recursos económicos para ser emprendedor, pues esto facilitaría el acceso al estudio y herramientas para iniciar un negocio. Lo cierto es que una vez que un graduado universitario culmina con su carrera universitaria, dependerá del nuevo profesional tomar la decisión de ser emprendedor.

Este factor no representará un impedimento para desarrollarse como empresario y dependerá de otros factores que trataremos en este estudio, hasta ir formando al emprendedor que buscamos.

Gráfico 2



Comentarios:

Concretamente en el área del Derecho, existe en el país un amplio número de abogados, por lo que ser emprendedor podría significar una manera de sobrevivir en un sector tan saturado. Aun así, la creación de los “outsourcing” servicios subcontratados, firmas o franquicias legales, y otras nuevas modalidades de ofrecer este servicio, facultan al profesional de esta rama para motivarse a emprender y buscar nuevas oportunidades de generar recursos económicos (Comercio México).

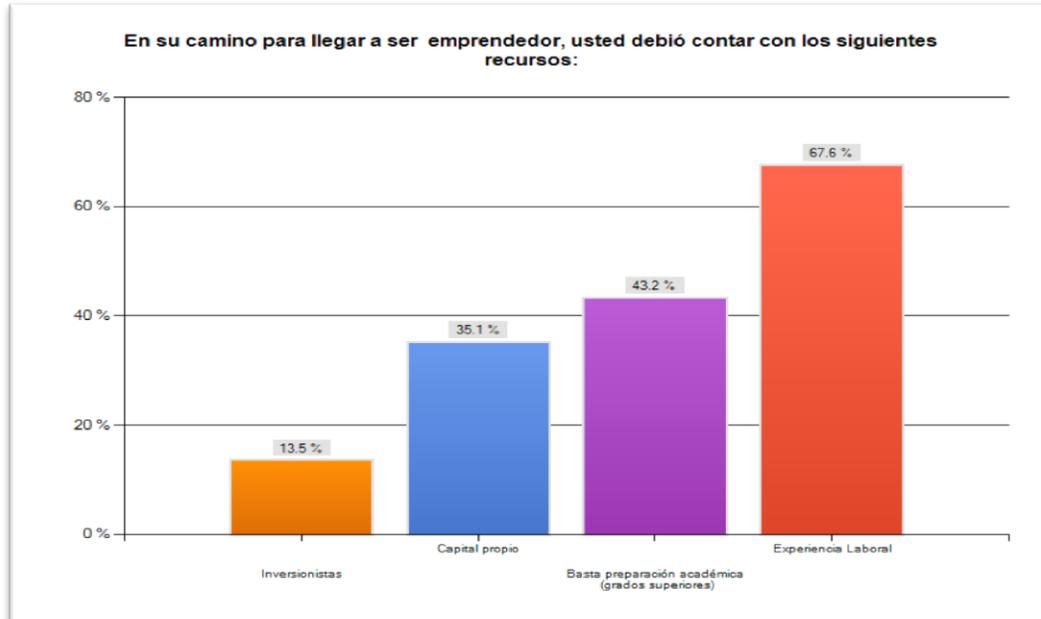
La muestra denota cuáles de estos emprendimientos son más exitosos según los encuestados, esto en ajuste al contexto costarricense y el área legal. El resultado indica que iniciar un negocio propio desde cero es quizás el emprendimiento por excelencia y que en su naturaleza pura lo es. Luego le sigue comprar un negocio en funcionamiento, que a pesar de la gran inversión que se debe realizar, podría ser uno de los favoritos por el poco riesgo y las altas probabilidades de éxito.

Adquirir una franquicia es hoy en día muy efectivo. Gracias a la globalización y a las normas de propiedad intelectual, las grandes compañías comercializan como conjunto aspectos que solidifican una empresa, como trayectoria, experiencia y posicionamiento en el mercado. Esto lo hace uno de los emprendimientos más rentables, pero con mayor necesidad de inversión.

Comprar un negocio en decadencia, renovarlo y relanzarlo corresponde al emprendimiento que ha hecho famosos a muchos empresarios en el ámbito mundial, pero es riesgoso y requiere de años de experiencia en el área, además de una gran inversión.

Por último, ingresar en un sistema basado en “networkmarketing”, o servicios en línea. Por la naturaleza del área legal es muy frecuente la publicidad en línea, no tanto así el ofrecimiento de este tipo de servicios vía Internet.

Gráfico 3



Comentarios

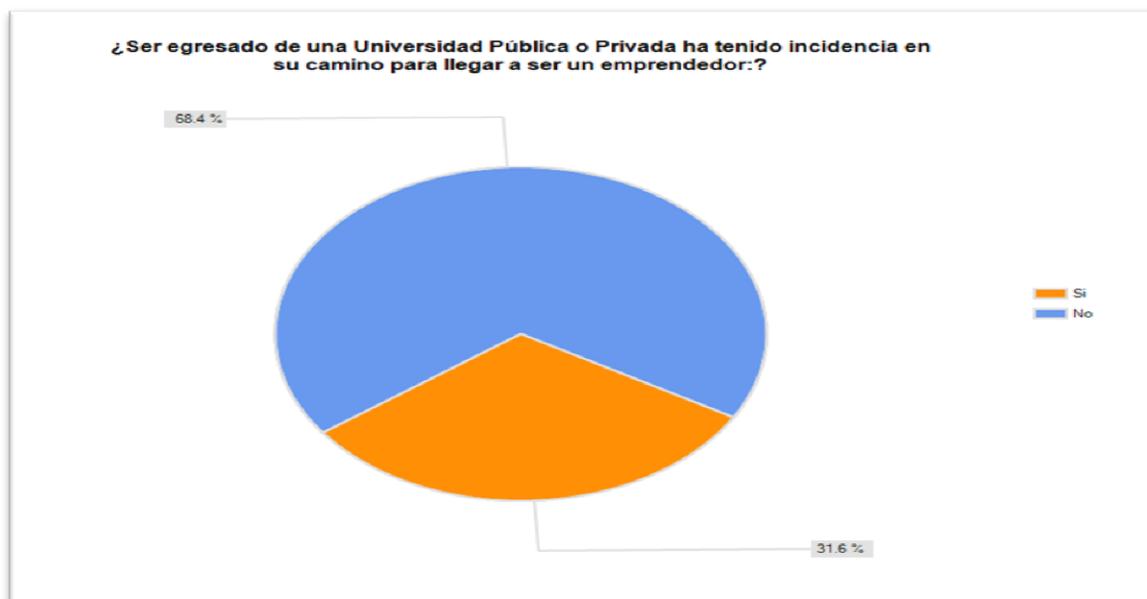
Este ítem pretende distinguir cuáles de estos mecanismos fueron facilitadores para emprender el camino de iniciar un negocio. La mayoría de los encuestados, reconocen que la experiencia laboral y la vasta preparación académica son de gran importancia para alcanzar logros. El capital propio y los inversionistas no fueron considerados como factores relevantes. Para iniciar un emprendimiento, es de suma importancia contar con recursos económicos, ya sea capital propio o la ayuda de inversionistas. Sin embargo, son los dos primeros dos, aquellos los que pueden impulsar inicialmente la sola idea de convertirse en emprendedor.

La experiencia laboral puede significar aquel estado de seguridad en el cual que un posible emprendedor podría basarse para dar inicio a un negocio. Puede decirse que el conocimiento del mercado, el producto, el público meta o los clientes son una de las motivaciones más altas de los profesionales. La vasta preparación académica, tal como a lo largo de este estudio se menciona, representa a aquel grupo de conocimientos que capaciten a los emprendedores de cómo y cuándo establecer el negocio.

Perfil educativo del emprendedor en Derecho

La educación superior juega un papel de gran relevancia en la formación de nuevos emprendedores. La cultura del emprendedor surge a través de la preparación académica con la que se cuenta y es indispensable que las instituciones educativas implementen, dentro de sus planes de estudio, cursos que preparen a los futuros profesionales en la materia, además de que el profesional conozca cómo iniciar un negocio, cómo crear un plan de negocios, cuáles requisitos existen en Costa Rica para emprender, cuáles entidades gubernamentales y financieras proporcionan la ayuda necesaria, tanto en capacitación como en inversión, e inyección de capital (MEIC, 2010)⁹.

Gráfico 4



⁹González González, Yesenia. **Desarrollo Productivo Empresarial**. Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC).

Comentarios

Con una amplia preparación de esta índole, los estudiantes se verán motivados a iniciar con sus propios proyectos, tendrán mayores oportunidades, opciones de empleo, serán generadores de empleo y reactivadores de la economía nacional. La educación superior en Costa Rica, ofrece diversas opciones tanto a nivel privado como público, cursos libres, seminarios y conferencias, son algunas de las herramientas que ofrecen las universidades como fortalecimiento de una cultura empresarial.

La educación privada cuenta con más recursos que la educación pública para implementar los anteriormente citados, es por esta razón que se podría pensar en un mayor protagonismo de la misma en la formación de emprendedores no obstante como resultado de la encuesta, más del 60% de los entrevistados no ven la influencia en el tipo de educación que se recibe en su camino para ser emprendedor, dependerá más del interés del profesional en aprovechar todas estas posibilidades.

Gráfico 5



Comentarios:

En este gráfico, el porcentaje, a diferencia de las interrogantes anteriores, refleja el primer factor con el que podremos ir creando ese perfil del emprendedor deseado. El 71% de la muestra considera que un segundo idioma es determinante. Asociado con la carrera de Derecho, podríamos tener la premisa de que el abogado actual debe conocer dos o más idiomas para llegar a ser emprendedor.

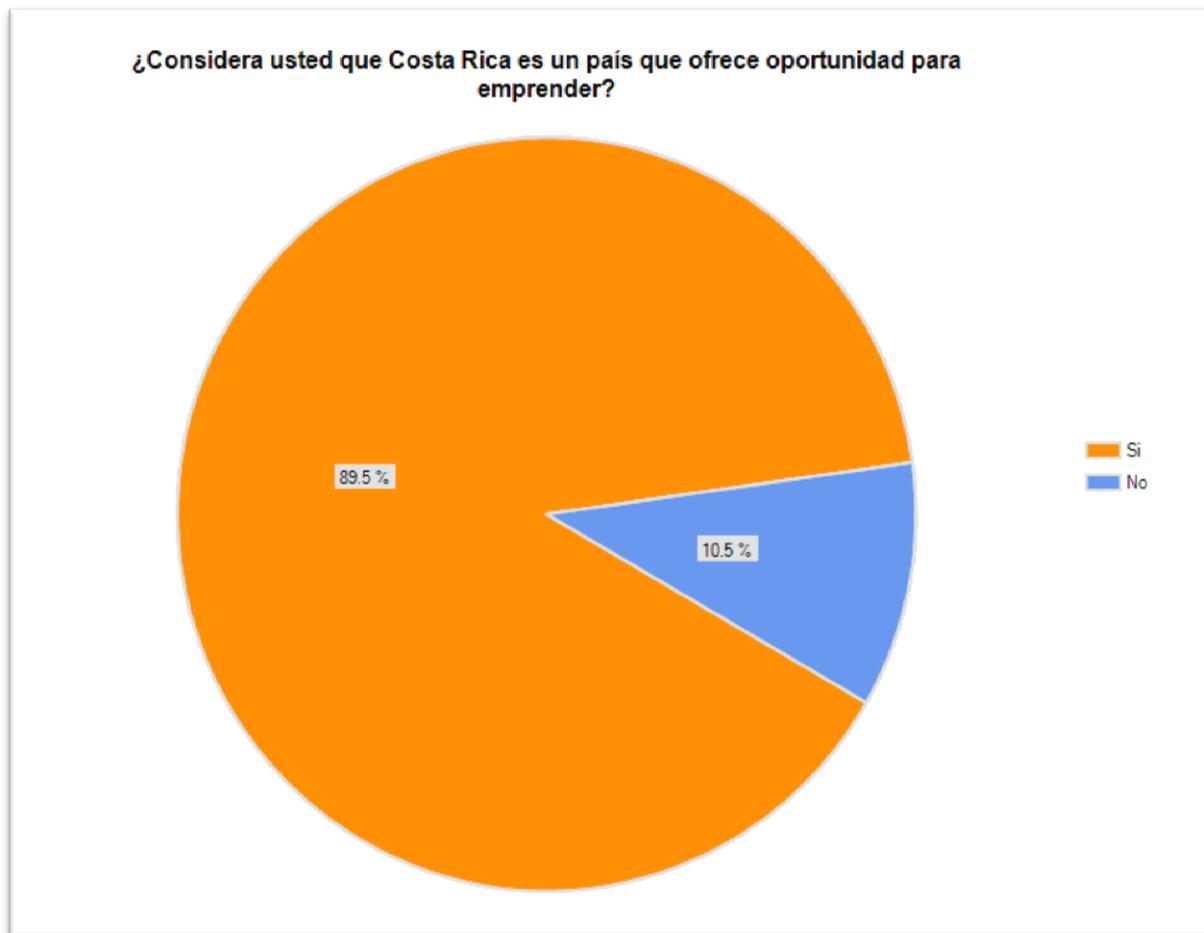
Si bien ser emprendedor es iniciar un negocio básicamente, las posibilidades que ofrece saber un segundo idioma para que este tenga éxito es muy amplia en un país en vías desarrollo, con una economía creciente, donde las oportunidades de emprender un negocio se acrecientan y la competencia profesional es cada día más fuerte. Un segundo idioma es actualmente un requisito para lograr posicionarse dentro del mercado laboral, y obtener empleos con mejores salarios.

En cuanto a un emprendimiento, saber segundo idioma, principalmente inglés y mandarín, podría facilitar el acceso a mercados para establecerse comercialmente. Esto genera la posibilidad de implementación de nuevos emprendimientos (tipos de negocios) y de ofrecer servicios diversificados, tanto en el producto como en cuanto al cliente (ICE, 2010)¹⁰.

¹⁰Soto Alvarado, Elena. **Administradora en Recursos Humano**. Instituto Costarricense de Electricidad (ICE).

Perfil Cultural del emprendedor en Derecho

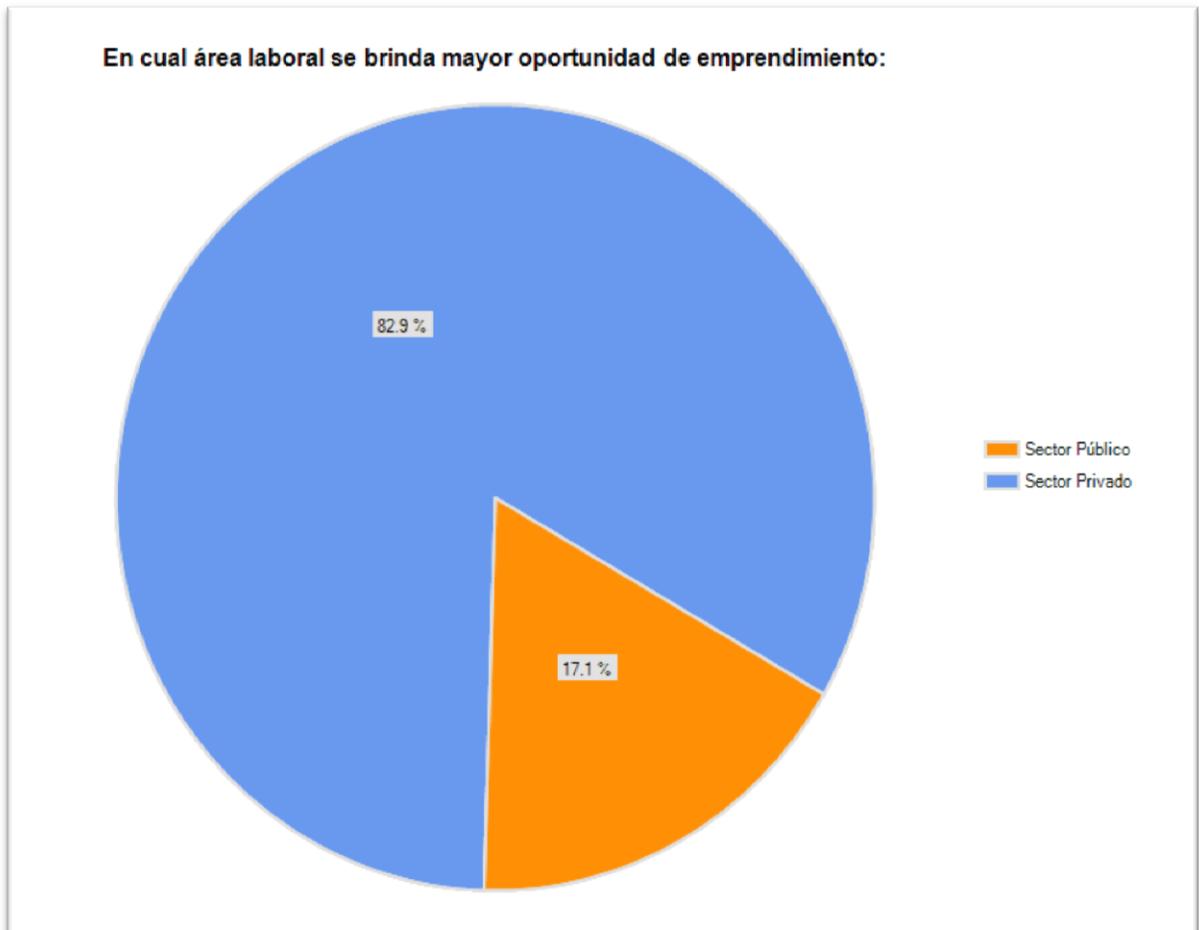
Gráfico 6



Comentarios:

Tal como lo evidencia el gráfico, queda demostrado que Costa Rica es un lugar donde se puede comenzar un negocio. La firma de tratados comerciales internacionales genera positivismo entre los consultados, la muestra es clara: las personas confían y creen que tienen altas posibilidades de emprender su negocio.

Gráfico 7



Comentarios:

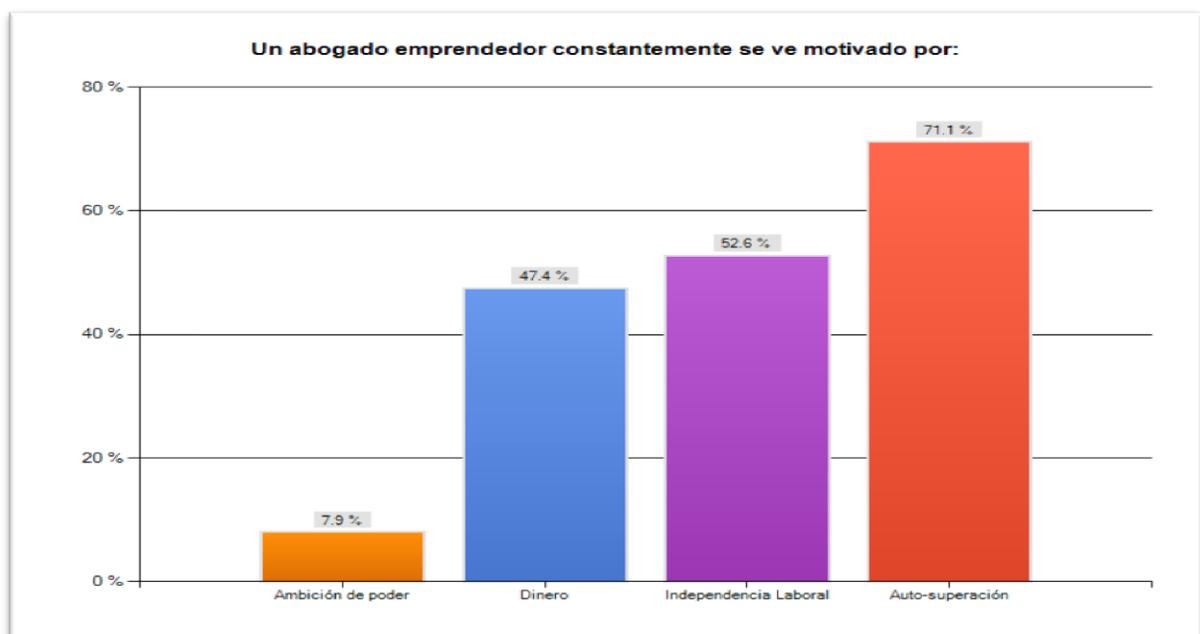
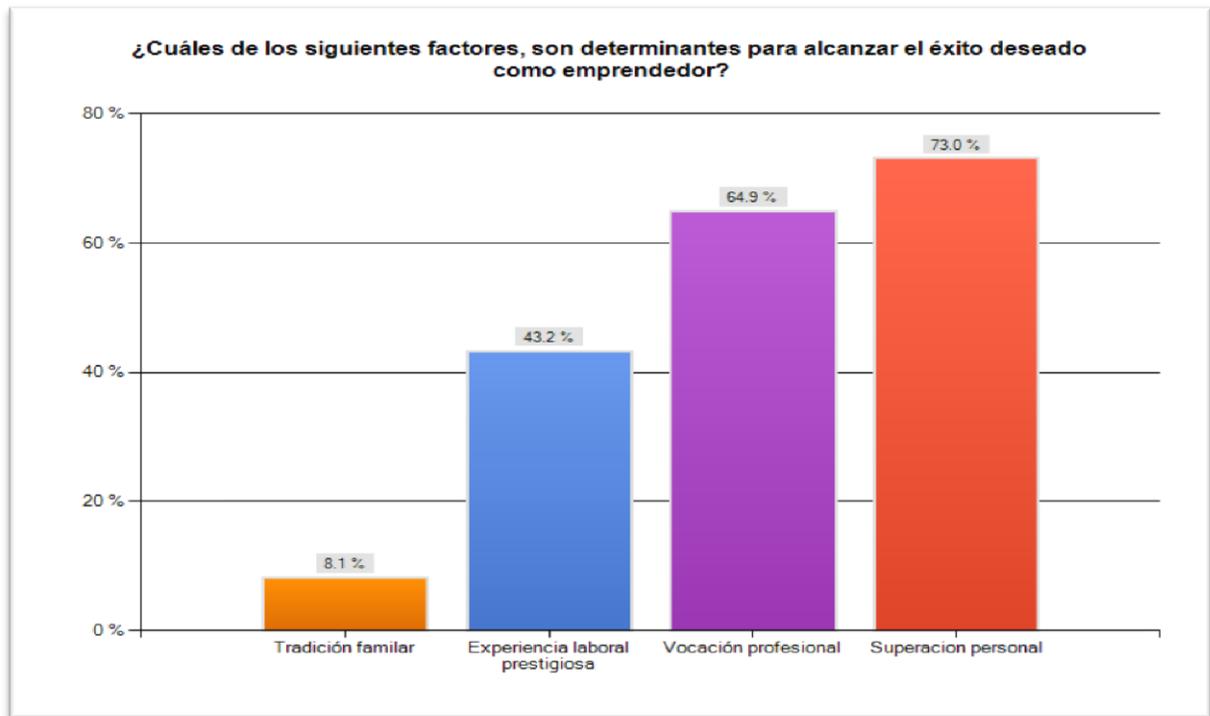
El sector privado, por sus características, ofrece mayor oportunidad de emprendimiento. Es en este en el que podemos hablar de emprendedurismo para iniciar un negocio, al contrario del sector público que se habla de intra-emprendedurismo:

“Intraemprededor: es toda aquella persona que, pese a trabajar “por cuenta ajena” en una entidad, empresa o corporación mayor, genera y lleva adelante productos y servicios que en cierta manera son pequeñas startups y cuyos “inversores” son la entidad para la que trabaja.” (A, 2008). De ahí lo relevante de que los emprendedores encuestados pertenezcan al sector privado, ya que en el sector público, al ser

emprendedor se brindará aportes estando dentro de la empresa.

Perfil Humano del emprendedor en Derecho

Gráficos 8 y 8.1



Comentarios

Tal como lo demuestra la gráfica 8, la auto-superación, la independencia laboral y el dinero son las motivaciones más importantes para llegar a ser emprendedor. La idea de tener un negocio propio, de trabajar y generar ingresos para sí mismo representan la mayoría de impulsos que tiene un profesional para convertirse en empresario.

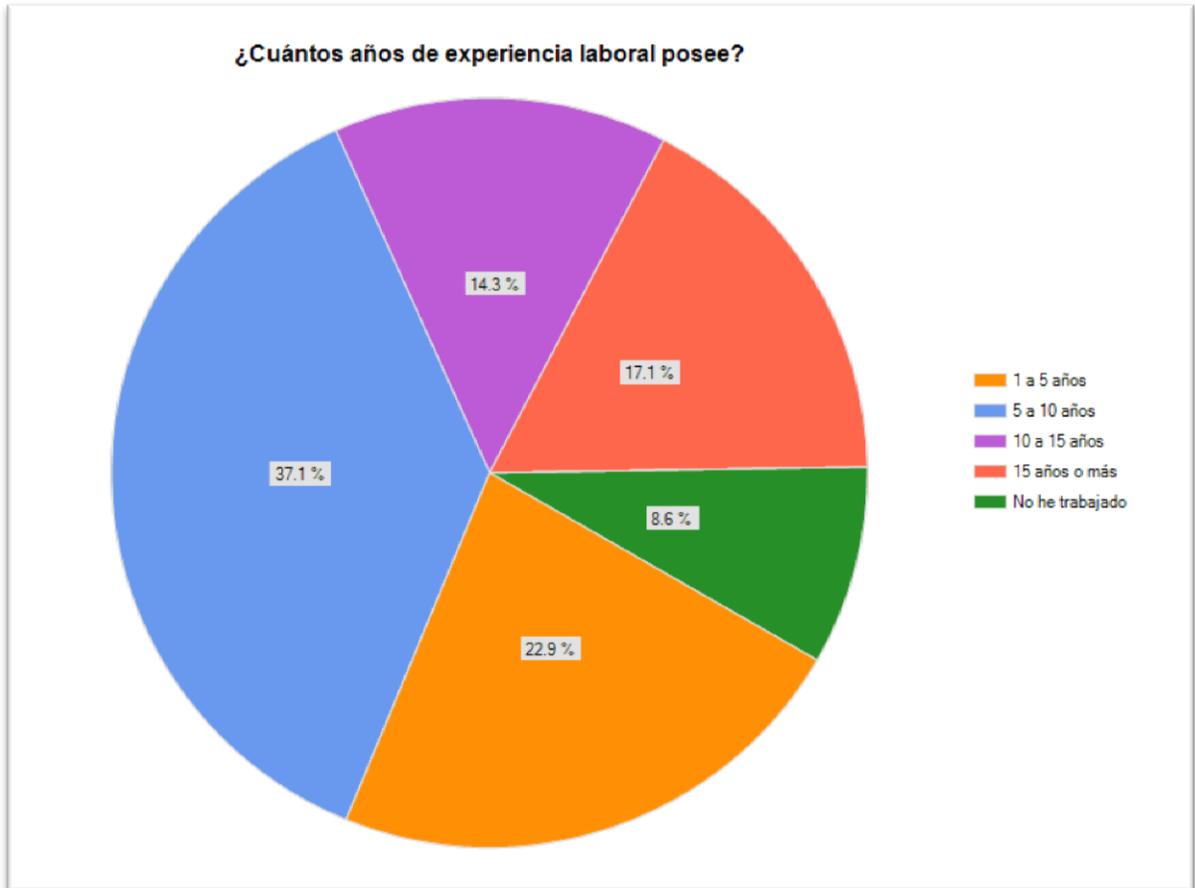
En cuanto a la independencia laboral prestigiosa, es muy relevante, debido a que podría significar la obtención de la mayoría de los clientes y dar paso a lo que en el plan de negocios se conoce como el modelo 80/20 o “regla de pareto”. El 80% de las ganancias las genera el 20% de los clientes (Joaquín, 2005).

Según la gráfica 8.1, el deseo de superación personal y la vocación profesional son indiscutiblemente aquellas motivaciones que sirven de impulso. Se puede decir que los emprendedores deben amar lo que hacen y lo que ofrecen al mercado, tener visión y desarrollar esa capacidad de compromiso.

Para el estudio en concreto, se establece que dentro del perfil del emprendedor se debe tener estas características, pero no se debe dejar de lado la experiencia laboral prestigiosa, lo que puede brindar seguridad en lo que se hace. Por último se encuentra la tradición familiar, que es un factor que, aunque se selecciona con un porcentaje muy bajo de la muestra, podría servir de impulso el hecho de provenir de una familia dedicada a emprender negocios.

Perfil del encuestado

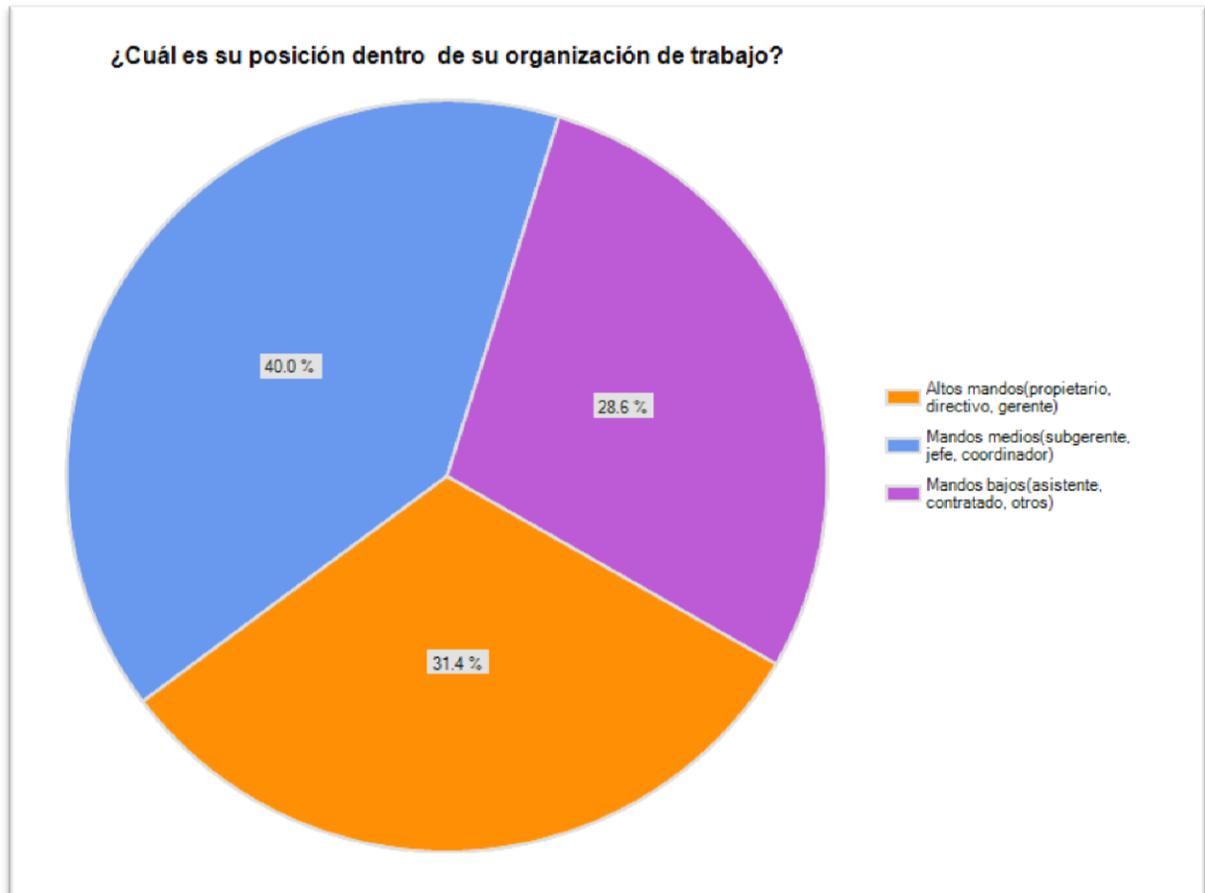
Gráfico 9



Comentarios:

Este ítem se estudia para distinguir el grado de experiencia, de conocimiento del mercado y capacidad de emprender, así que sirve para determinar a cuál edad profesional se está dispuesto a emprender. Por la variable de los encuestados, el resultado es igualmente diverso.

Gráfico 10



Comentarios:

Si relacionamos el gráfico anterior con el presente, podemos ver que, a pesar de la poca experiencia laboral de los encuestados, es muy poca la diferencia entre los diversos rangos laborales, así que podríamos tener la premisa de que nuestros encuestados son personas de altos y medianos rangos y, por lo tanto, con un nivel de estudios que podríamos pensar que tratamos con posibles emprendedores, pequeños y medianos empresarios, y aquellos que tuvieron éxito con sus emprendimientos.

Conclusión

El emprendedurismo sin duda alguna es una nueva opción para abrirse camino en un mercado tan saturado como el área legal, en este estudio hemos encontrado obstáculos en la búsqueda de información bibliográfica de índole nacional sin embargo ha sido de gran ayuda la colaboración de las entidades gubernamentales que ofrecen capacitación y orientación de lo que es el emprendedurismo, puesto en práctica en Costa Rica, así como la opinión de los encuestados, en su mayoría son personas con más de 5 años de experiencia laboral, de posiciones medias y altas en sus puestos de trabajo, bilingües y licenciados en Derecho o involucradas en el ámbito legal, así como emprendedores, empresarios e inversionistas en la materia.

Emprender es una tarea que reúne una serie de requisitos los cuales permitirán que el empresario pueda desarrollar sus actividades con éxito pero a través de la vida de un emprendedor existen factores que le contribuyen o desfavorecen, tal es el caso del estudio, la economía y el entorno en que se desenvuelva.

Gracias a este estudio podemos contar con un perfil del emprendedor ajustado a la carrera, saber idiomas, contar con amplia experiencia laboral, poseer post- grados, deseos de superación y vocación profesional, son parte de las características que nuestro “**abogado emprendedor**” debe tener.

Otro de los resultados importantes es saber que para nuestros abogados, el hecho de innovar en un negocio lo que significaría iniciarlo desde cero, representa riesgoso pero con mayores probabilidades de éxito y con un alto grado de positivismo. Ven a Costa Rica un país de grandes oportunidades para hacerlo, debido al apoyo de entidades financieras y a la apertura comercial existente.

Se puede decir que los futuros abogados pueden ser positivos, si se tiene visión clara y deseos de emprender, existen la oportunidades para hacerlo y más que factores externos como la clase económica a la que se pertenece, si se cuenta con recursos como el conocimiento, la actitud y la pasión por lo que se hace, no existe motivo por el cual no se desarrollen cada día mayores emprendimientos.

El impacto social para un país que incentive emprendedores y tome como parte de la educación básica la formación de los mismos, generaría múltiples efectos, económicos: generaría fuentes de empleo, beneficiando a diferentes sectores de la población, sociales: se mejoraría la calidad de los profesionales en Derecho debido a que estos, se verían incentivados al trabajar de forma independiente, los profesionales se preocuparían por tener los conocimientos y la mayor capacidad laboral para competir en un mercado que ofrecería oportunidades para poder hacerlo.

Es importante fortalecer el perfil del emprendedor en estudio, así cada día nacerán más y más emprendedores que con pasión desarrollarán el mejoramiento de la carrera y abrirá paso de a las futuras generaciones.

