



**Excelencia académica en todos los sentidos**

**¿Cuales son los rasgos del perfil humano, cultural, educativo y financiero de un/a profesional en Derecho, según los profesionales de la disciplina?**

**Esther Barrantes Vargas**

Seminario de Graduación para optar por el grado de  
Licenciada en Derecho, III Cuatrimestre 2010.

## RESUMEN

Los profesionales en Derecho al encontrarse en niveles tan altos de competitividad deben buscar fuentes o maneras de emplearse y ser suficientemente exigentes con su perfil profesional para lograr tener una carrera de éxito. Esta investigación pretende ampliar lo ya escrito o dicho del tema de emprendedurismo en el área de Derecho con el fin de dar más y mejores herramientas a los nuevos profesionales, para que busquen nuevas vías para triunfar en su carrera profesional.

La investigación se basa, básicamente, en dar respuesta a dos interrogantes que se nos plantearon al inicio: ¿Cuáles son los rasgos del perfil humano, cultural, educativo y financiero de un/a profesional emprendedor/a en el área de Derecho, según los profesionales de la disciplina? Y ¿Cuáles son los tipos de emprendimientos más frecuentes en la profesión del abogado/a y cuáles son sus características?, lo que conlleva a realizar un análisis de percepción mediante estadísticas y un análisis de teoría necesario para ampliar y definir las competencias que conducen a un nuevo profesional a tener éxito. La tarea primordial al realizar este estudio es recolectar información de diferentes fuentes escritas o virtuales para obtener toda la información documental requerida para llegar a la meta, lo que será dar al nuevo profesional herramientas claras y precisas que le permitan tomar puntos de partida clave a la hora de emprender un negocio. Los resultados y métodos utilizados serán expuestos a lo largo de la investigación. Otro aspecto por desarrollar es una medición cuantitativa y cualitativa a través de entrevistas que permitan recopilar información, desde profesionales de la disciplina con la finalidad de valorar cuál es la visión que se tiene de lo que significa un emprendedor en la carrera de Derecho, datos que, de igual manera, se ampliarán a lo largo de la investigación. Todo este proyecto empieza describiendo lo que significa teóricamente un emprendedor y las competencias que debe desarrollar para obtener buenos resultados, así como un muestreo de percepción profesional con bases y métodos que se conciben por el profesional de la disciplina para emprender un negocio.

## **ABSTRAC**

*The present investigation pretends to give new law graduates bases on which they can develop a career. This was accomplished by collecting senior lawyer's vision and experiences.*

*We talk theoretic and practical aspects of enterprising.*

*The investigations and knowledge Educational Institutes such as Universities and Technical colleges provide, is well appreciated by Enterprises. Given that it prepares the workforce they (the enterprises) need in ordered to operate.*

*Some experts and visionaries say that governments should be the one providing infrastructure for the new entrepreneurs. And in the end these will give back by cooperating with the knowledge gained. All the above is crucial for new emerging enterprises and to build up the existing ones.*

## INTRODUCCIÓN.

El aumento de profesionales de la disciplina ha generado que los nuevos graduados terminen, en muchos de los casos, laborando en trabajos ni siquiera afines con lo que han estudiado por años, lo que ha generado una gran necesidad de conocer oportunidades que permitan un desarrollo amplio de las competencias como abogados en el mercado globalizado. (Espinoza, 2010)<sup>1</sup>.

La razón de ser de este estudio constituye un medio de investigación que permita a los nuevos profesionales contar con herramientas para saber que nuevas oportunidades pueden abrirle paso en su emprendimiento laboral.

Se considera que la formación profesional en las empresas, constituye una de las políticas más importantes en una sociedad globalizada y en cambio, las empresas necesitan para conseguir el imprescindible reciclaje profesional y los trabajadores para mantener su estabilidad en el empleo.

*El término emprendedor tiene varias definiciones, una de ellas tiene que ver con la capacidad de empezar, el que empieza algún proyecto o simplemente alguien con la capacidad de crear algo nuevo, lo que hace ver que el concepto de emprendedor no tiene una definición establecida claramente, pues éste conlleva una terminología moderna que lo ubica dentro de lo que la gente pueda pensar que es un emprendedor, sin embargo, se ha planteado el término desde diferentes ámbitos: económico, pragmático y operativo generando una idea de cómo se ha acuñado lo que significa ser un emprendedor, de ahí que la definición propia, según esas concepciones sería aquella persona que ha podido identificar una idea y la ha convertido en un proyecto concreto, ya sea en una empresa*

---

1 Espinoza, Karla. <http://www.elpregon.org/costarica/153-juridico--constitucional/2676-poder-judicial-y-colegio-de-abogados-firman-acuerdo-de-cooperacion> Martes 15 de Junio de 2010

*con fines de lucro o una organización social que está generando algún tipo de innovación y empleos. (Gil, 2005)<sup>2</sup>*

*Una vez definido el término emprendedor, las características establecidas en una persona para lograr el éxito a través del emprendedurismo y enfocarlo a la carrera de Derecho, significa todo un desafío, pues las personas cuando se les habla del término piensan en concepciones psicológicas o rasgos de personalidad, más que en acciones que puedan tomar para ser profesionalmente triunfantes, lo cual no es totalmente errado, pues es necesario valorar el perfil psicológico y personal del emprendedor para saber qué acciones debe tomar para alcanzar el éxito, estas virtudes se deducen de la honestidad, solidaridad, responsabilidad, amistad, excelencia, de ahí que un buen emprendedor debe tener objetivos claros y claves en la vida. (Jean Baptiste Say, 2008)<sup>3</sup>*

Es importante que una persona que quiera alcanzar sus metas tenga claro las acciones que debe tomar, pues para hacer realidad sus aspiraciones debe dedicar tiempo, recurso, esfuerzo y hacer que las cosas sucedan, tener en cuenta que hay riesgos que pueden ser muy peligrosos, pero es necesario correrlos para lograr obtener buenos resultados, es así como se mide la capacidad que se tiene para enfrentar los retos con perseverancia, pues eso significa un todo en la carrera del buen emprendedor.

El emprendedor debe trabajar permanentemente, tener ética e incentivar valores perdurables para crear buenas relaciones laborales, es importante reconocer que a nivel laboral se necesita más que colaboradores, un equipo para lograr los proyectos, por eso es necesario trabajar con amor y pasión, realizar capacitaciones constantes y no perder la perspectiva de que el primer y principal capital que se debe invertir es uno mismo.

En vista de la necesidad de contar con más y mejores opciones para triunfar en el ámbito profesional, esta investigación propone la actualización y recopilación de información

---

<sup>2</sup> Gil, M. (2005). Diseño de un Sitio Web como apoyo a la asignatura "Proyecto Emprendedor" de la Universidad Metropolitana.

<sup>3</sup> Jean Baptiste Say (economista francés), tomado de la nota elaborada por Martin Burt, [www.fundacionparaguaya.org.py](http://www.fundacionparaguaya.org.py) (2008)



**Excelencia académica en todos los sentidos**

necesaria que nos brinde características de competitividad dentro del mercado globalizado, para ello utilizando métodos cualitativos, cuantitativos y teóricos con la finalidad de ofrecer la ampliación de estas competencias, a través de estadísticas a profesionales de la disciplina e investigaciones avanzadas del tema.

## CAPÍTULO I

### REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

El presente documento constituye un informe profundo del perfil que debe tener un nuevo profesional en derecho para ser un emprendedor exitoso. Dentro de este contexto se evalúa la desmesurada competencia a nivel nacional entre profesionales de la disciplina y cuales estrategias es necesario que tengan presentes para lograr triunfar a nivel profesional iniciándose en un mercado globalizado.

Dentro del marco de diagnóstico de bibliografía se deben valorar varios aspectos, tales como el perfil del actual profesional en derecho, así como las fortalezas y debilidades con que cuenta un abogado a la hora de entrar en el mercado competitivo, de esta forma, se logra darle bases prácticas para lograr el éxito en la actualidad.

El objetivo de este proyecto es desarrollar una estructura de corte empresarial para los nuevos profesionales en Derecho, que incluya al menos las áreas de planificación, administración financiera, gestión del recurso humano (por medio de la Carrera del Abogado), distribución de trabajo, elaboración y ejecución del presupuesto y dirección ejecutiva, que permita al nuevo profesional tomar decisiones y liderar cambios, en función de coadyuvar para la mejora en la eficacia y eficiencia al emprender nuevos negocios, fortalecimiento y proyección de la nueva empresa.

Una vez esbozados los presupuestos que integran la realización del presente trabajo, es necesario entrar en materia, analizando los aspectos con que cuenta profesionalmente un abogado para ser exitoso y para ello, el profesional debe tener un conocimiento profundo de su profesión. Ninguna otra cosa es de tanta importancia para él, ni merece tanto un estudio serio y fundamental. Por sobresaliente que sea en la oratoria, si pasa por superficial en el conocimiento de las leyes y de la jurisprudencia, habrá pocos que quieran confiarle la defensa de sus intereses. Además, debe tener una visión integral y profunda del caso que se le encomienda y para lo cual cuidará que cuando el cliente le cuente su caso, no haya testigos de dicha conversación a los fines de que el cliente hable con toda libertad y no oculte nada que pueda ser de alguna utilidad para la defensa del caso.

A pesar de que el abogado tiene un perfil técnico y su carrera y las asignaturas que la componen le encaminan al mundo de los papeles y de la lectura, el abogado es y con los tiempos que corren, todavía más, un empresario. Es cierto, que la laboralización de la profesión ha hecho que ese componente pueda desdibujarse en cierta manera, pero el abogado de éxito debe saber arrancar una cuota de mercado, si quiere llegar a ser socio o mantener su negocio a flote. Puede ser, que cuando eres ya socio de una gran firma de renombre en el mercado, tengas más fácil penetración en cierto tipo de asuntos y operaciones, pero está claro que se asume un compromiso de generación de negocio. En cualquier caso, ese riesgo empresarial y la gestión de áreas funcionales como en cualquier empresa, forma parte de la evolución de la carrera profesional de cualquier abogado.

Es innegable la atomización del mercado legal costarricense, un elevado porcentaje de despachos de uno, dos, tres abogados componen el panorama legal. Muchos son los emprendedores abogados que cuando acaban, llevan unos años de práctica, o bien, se cansan de las grandes estructuras, montan su propia “empresa” o firma. Pero se desconoce cuántos de estos proyectos reciben ayudas o presentan su plan de negocio en busca de subvenciones para salir adelante, más bien, es el instinto de caza y el buen hacer de muchos abogados hacen que salgan a flote. Se podría decir que el abogado es un emprendedor encubierto y que es tan intrínseco a la profesión que a veces se pasa por alto. Y esto no viene de ahora, desde siempre poner una placa de abogado ha representado la búsqueda y la fidelización de clientes. Lo que pasa es que antes esa placa representaba más garantías de éxito que ahora. Actualmente, el gran número de ejercientes y la gran competitividad obligan a los abogados salir al mercado y utilizar técnicas de captación de clientes y de oportunidades diferentes a las antiguas, es decir, necesariamente tienen que capacitarse en todos los ámbitos para poder competir.

También, los notarios, registradores acaban teniendo un negocio dentro del sector legal y de nuevo, han de gestionar empresas que, aunque tengan condiciones especiales culturales, siguen siendo empresas. Por eso resulta tan extraño que dentro de la propia formación jurídica no se enseñe parte de formación en management, o al menos como optativa, ya que de un modo u otro van a entrar en contacto con el mundo empresarial.



De acuerdo con lo investigado muchos son los licenciados en Derecho que realizan estudios de MBA para dejar la profesión y encontrar trabajo dentro del mundo de empresa. Pocos son los que realizan este tipo de estudios para aplicarlos a su propio despacho, entre otras cosas, porque este tipo de formación no se adapta bien a los modelos de negocio jurídicos. El abogado, a veces, asiste a este tipo de formación como si nada tuviera que ver con su negocio.

*“El desarrollo social y económico, el fortalecimiento y respeto de los derechos humanos, así como el perfeccionamiento de la democracia, deben, ser los objetivos que marquen el ejercicio profesional de los abogados en Costa Rica. Estos actores sociales, como conocedores de las leyes, están llamados a velar por el cumplimiento y respeto. Las universidades deben procurar la formación de profesionales que tengan la calificación y capacidad necesarias para ajustarse a las nuevas demandas sociales. Es indispensable fomentar la capacitación continua, a partir del inicio de la carrera, para que desde sus años de estudiante el futuro profesional adquiera conciencia de que es importante mantenerse actualizado, sobre todo en un campo tan cambiante como el Derecho. (Elizondo Breedy & Jenkins, 2008)<sup>4</sup>*

Los pilares básicos que necesita un abogado en temas de gestión son: estrategia, marketing, desarrollo de negocio, comunicación (tanto interna como externa), recursos humanos o desarrollo profesional y finanzas. Y por qué no, creo que sería muy interesante que los jóvenes abogados recibieran formación en temas de emprendedores empresariales. Desde las universidades se tiende a formar directivos o posibles socios de despachos, pero no emprendedores y, aunque podríamos abrir un debate sobre si se nace o no emprendedor, desde luego lo que se puede hacer es sembrar ese sentimiento hacia la creación de empresas.

---

<sup>4</sup> Elizondo Breedy, G., & Jenkins, M. (2008). Elaboración el Perfil Profesional del Abogado Litigante y el Desarrollo de Propuesta para Mejorar el Sistema Ético y la Práctica Legal. Revista El Foro - Colegio de Abogados , 62- 71.

*Una de las desventajas de la intensiva utilización de las tecnologías de la información y la comunicación sobre el quehacer productivo ha sido la generación de elevados índices de desempleo en casi todos los países del mundo durante las últimas décadas. En este sentido, es urgente la revisión de los sistemas de formación de profesionales en las universidades, con la finalidad de incorporar elementos que promuevan la actividad emprendedora en los estudiantes, para que una vez egresados estén habilitados no sólo para ser empleados, sino también para convertirse en empleadores. (Viera, 2002)<sup>5</sup>.*

Como se aprecia anteriormente, el nuevo profesional debe contar con objetivos claves al entrar al mercado con solidez, lo que evidencia la necesidad de que en las universidades se les proporcione formación complementaria de marketing y estrategias bases para entrar al mundo globalizado, por ejemplo, en el Poder Judicial la carrera del abogado se constituye a través de los aportes que pueda tener en el proceso de selección, es decir, se consolida a través de los años, cuando llega al proceso de jubilación, después de haber adquirido experiencia profesional vasta y suficiente, el profesional busca emprender su propio negocio con el litigio en los Tribunales de Justicia, lo que en los muchos casos logran parcialmente, pues al encontrarse el mercado tan saturado se requiere más que de conocimiento, aspectos de competitividad empresarial que permitan triunfar.

*En ese sentido, el informe concluye que el marco legal y regulatorio del país no facilita la creación y el desarrollo de nuevas empresas; que aunque en todas las universidades que abordan el tema del emprendedurismo se nota un creciente esfuerzo por institucionalizarlo, todavía falta mucho camino por recorrer para afirmar que el tema es considerado como de alta prioridad en el quehacer universitario. Cortés (2010)<sup>6</sup>*

---

<sup>5</sup> Viera, A. (2002). La formación de androergólogos con base en el Constructivismo moderado. Tesis doctoral no publicada, Universidad Internacional de Educación a Distancia de Panamá, UNIEDPA

<sup>6</sup> Cortes Cecilia, Emprendedurismo y Democratización Social. [www.nhttp://www.nacion.com/2010-06-22/Opinion/Foro/Opinion2418042.aspx](http://www.nacion.com/2010-06-22/Opinion/Foro/Opinion2418042.aspx)

## MÉTODOS

En esta segunda parte del estudio, se encuestó a un total de 51 profesionales expertos, en la Gran Área Metropolitana, quienes se les consultó sobre las consideraciones que ellos creen debe tener un profesional de la disciplina para lograr éxito como emprendedor, cuales áreas consideraron deben desarrollarse con mayor o menor grado para tener un buen negocio, características que se pueden encontrar en todas las áreas profesionales en general, y aquellas que componen, específicamente, el desarrollo de los emprendedores.

Se les indagó en aspectos cualitativos y cuantitativos, habilidades y destrezas esenciales que sirven, tanto como para efectos de crecimiento y desarrollo personal, de manera que siendo nuevos profesionales en Derecho puedan competir con mejores destrezas con la gran cantidad de abogados existentes en el país. En esta investigación, también, se les consultó qué áreas del Derecho consideran deben ser menos o más explotadas cuando se emprende un proyecto como nuevo profesional, se consideró en esta temática aspectos de marketing importantes, pues para ser estimado un buen emprendedor se debe contar con habilidades claras en este campo.

La muestra que se desarrolló fue al azar, ya que todos los elementos fueron incluidos en la probabilidad de obtener resultados y poder realizar los cálculos necesarios para obtener información oportuna y evidenciar la visión de los profesionales de la disciplina en el tema de investigación.

Para desarrollar esta muestra, se tomó una población de 2% de los más de 20.000 profesionales incorporados al Colegio de Abogados, en donde se asume que un 2% trabaja en la Gran Área Metropolitana, quienes son profesionales de experiencia y conocidos. *Al no contar con un marco establecido para encuestar, se contó con la participación de profesionales en Derecho que laboran para el Poder Judicial en diferentes áreas. (Arguedas 2010)<sup>7</sup>*

---

<sup>7</sup> Arguedas, E (22-26 de Noviembre del 2010), Corroboración de datos estadísticos. (E, Barrantes Encuestador)

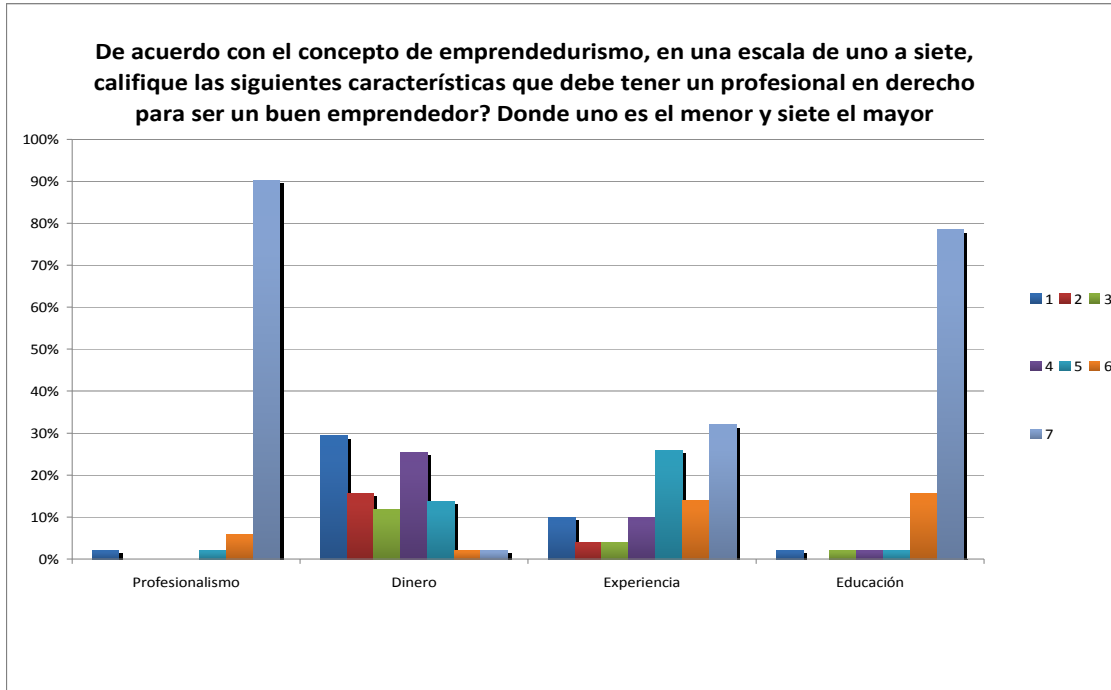
## CAPÍTULO II DISCUSIONES

En este apartado, se pretende mostrar pregunta por pregunta los resultados de la encuesta practicada, mismos que son referidos a continuación. La idea es que el lector analice junto con los gráficos anexos a la investigación cada pregunta y pueda visualizar el resultado.

En la primera pregunta lo que se pretendía era evaluar las características que debe tener un profesional en derecho para ser un buen emprendedor, el 90.20 % de los encuestados consideró que el abogado debe contar con profesionalismo, el 78.40 % refiere que debe contar con educación, el 32% valoró la experiencia y el dinero fue considerado con un 2% como lo menos importante.

**1. ¿De acuerdo con el concepto de emprendedurismo, en una escala de uno a siete, califique las siguientes características que debe tener un profesional en Derecho para ser un buen emprendedor? Donde uno es el menor y siete el mayor**

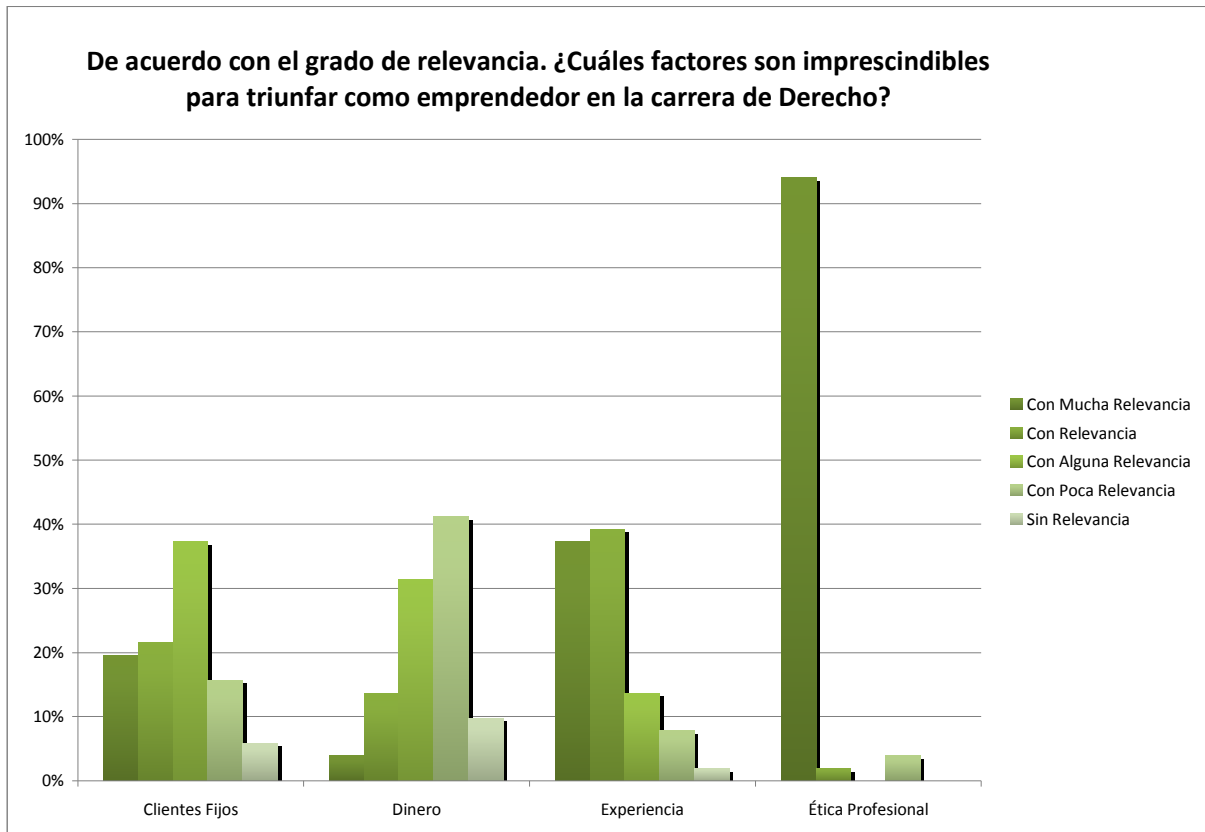
FACTORES	1	2	3	4	5	6	7
<b>Profesionalismo</b>	2.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.00%	5.90%	<b>90.20%</b>
<b>Dinero</b>	<b>29.40%</b>	15.70%	11.80%	25.50%	13.70%	2.00%	2.00%
<b>Experiencia</b>	10.00%	4.00%	4.00%	10.00%	26.00%	14.00%	<b>32.00%</b>
<b>Educación</b>	2.00%	0.00%	2.00%	2.00%	2.00%	15.70%	<b>78.40%</b>



En la segunda pregunta se consultó acerca de los factores de relevancia para lograr el éxito como emprendedor. De dicha interrogante se extrajo lo siguiente: clientes fijos valorados con un 37.30% (aspecto con alguna relevancia), dinero con 41.20% (con poca relevancia), experiencia con 39.20% (con relevancia) y ética profesional 94.10% (con mucha relevancia), de lo que se concluye que el abogado debe tener como principal factor la ética profesional para emprender su carrera.

**2. De acuerdo con el grado de relevancia. ¿Cuáles factores son imprescindibles para triunfar como emprendedor en la carrera de Derecho?**

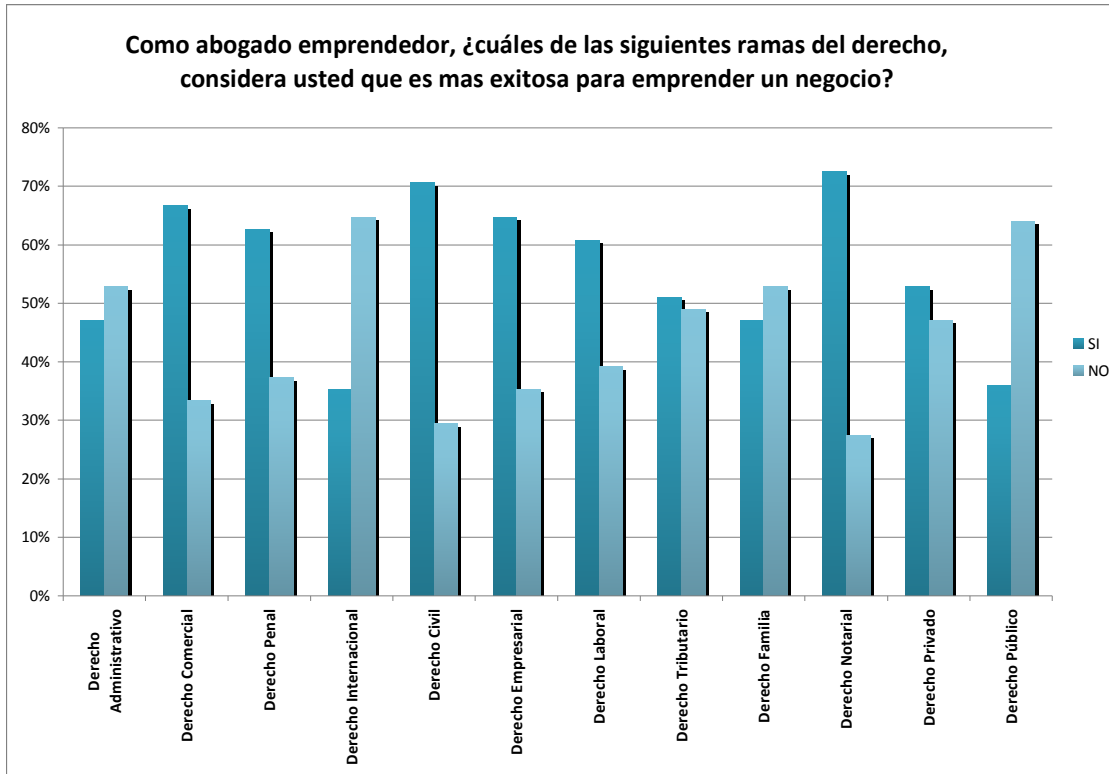
FACTORES	Con Mucha Relevancia	Con Relevancia	Con Alguna Relevancia	Con Poca Relevancia	Sin Relevancia
<b>Cientes Fijos</b>	19.60%	21.60%	<b>37.30%</b>	15.70%	5.90%
<b>Dinero</b>	3.90%	13.70%	31.40%	<b>41.20%</b>	9.80%
<b>Experiencia</b>	37.30%	<b>39.20%</b>	13.70%	7.80%	2.00%
<b>Ética Profesional</b>	<b>94.10%</b>	2.00%	0.00%	3.90%	0.00%



En la tercera interrogante se les pregunta cuáles ramas del Derecho se deben explotar más para tener éxito como emprendedor, lo que arrojó los siguientes resultados: derecho administrativo (52.90%no importante), derecho comercial (66.70% importante), derecho penal (62.70 % importante), derecho internacional (64.70% no importante), derecho civil (70.60 % importante), derecho empresarial (64.70% importante), derecho laboral (60.80% importante), derecho tributario (51.00% importante), derecho de familia (52.90% no importante), derecho notarial (72.50% importante), derecho privado (52.90% importante), derecho público (64.00% no importante). De lo que se concluye que los profesionales consideran que una de las áreas más explotadas debe ser el derecho notarial y contar con conocimientos en otros campos del derecho para alcanzar el éxito.

3. Como abogado emprendedor, ¿cuáles de las siguientes ramas del Derecho, considera usted que es más exitosa para emprender un negocio?

FACTORES	SI	NO
Derecho Administrativo	47.10%	<b>52.90%</b>
Derecho Comercial	<b>66.70%</b>	33.30%
Derecho Penal	<b>62.70%</b>	37.30%
Derecho Internacional	35.30%	<b>64.70%</b>
Derecho Civil	<b>70.60%</b>	29.40%
Derecho Empresarial	<b>64.70%</b>	35.30%
Derecho Laboral	<b>60.80%</b>	39.20%
Derecho Tributario	<b>51.00%</b>	49.00%
Derecho Familia	47.10%	<b>52.90%</b>
Derecho Notarial	<b>72.50%</b>	27.50%
Derecho Privado	<b>52.90%</b>	47.10%
Derecho Público	36.00%	<b>64.00%</b>

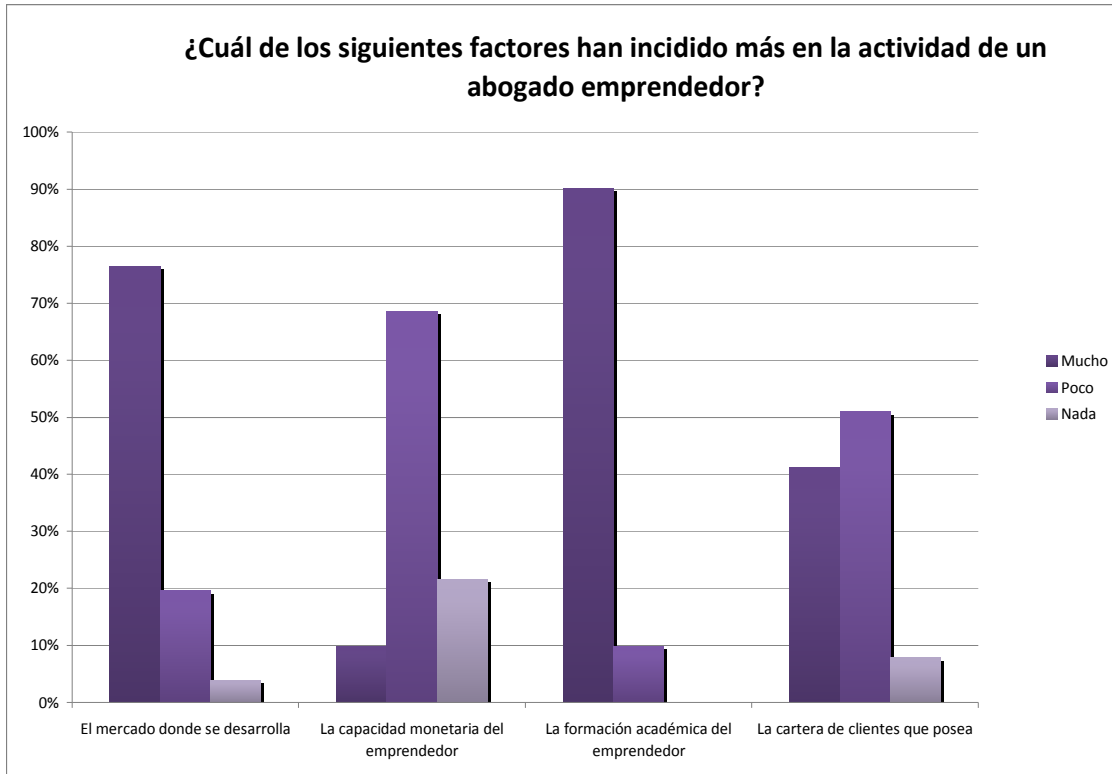


En la cuarta pregunta, se pretende que el profesional valore cuál actividad puede incidir más en un profesional emprendedor a lo que los encuestados respondieron: el mercado donde se desarrolla como muy relevante con un 79.50 %, la capacidad monetaria del emprendedor como poco relevante calificada con un 68.60%, formación académica del emprendedor muy relevante con 90.20% y la cartera de clientes con que cuenta poco relevante con un 51.00%, de lo que se concluye que los encuestados piensan que se debe priorizar la formación académica para ser buen emprendedor.

**4. ¿Cuál de los siguientes factores han incidido más en la actividad de un abogado emprendedor?**

FACTORES	Mucho	Poco	Nada
El mercado donde se desarrolla	76.50%	19.60%	3.90%
La capacidad monetaria del emprendedor	9.80%	68.60%	21.60%
La formación académica del emprendedor	90.20%	9.80%	0.00%
La cartera de clientes que posea	41.20%	51.00%	7.80%

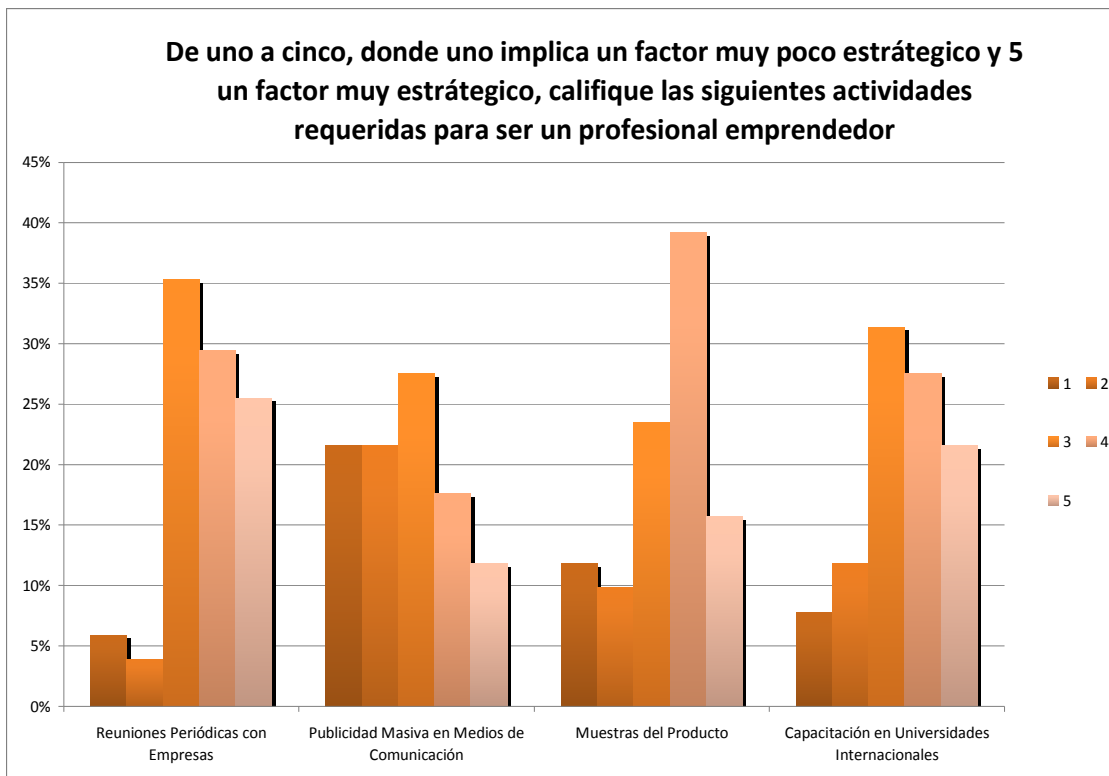




En la quinta pregunta, se necesita que el abogado estime factores estratégicos al ser emprendedor, de lo cual respondieron así: reuniones periódicas el 35.30 % lo consideró como algo importante, publicidad masiva en medios de comunicación un 27.50% lo calificó como algo importante, muestras del producto fue calificado con 39.20% como nada de importancia y la capacitación en universidades internacionales algo importante con un 31.40%. De lo que se puede concluir que el abogado requiere reuniones periódicas con empresas para alcanzar su éxito profesional.

5. De uno a cinco, donde uno implica un factor muy poco estratégico y 5 un factor muy estratégico, califique las siguientes actividades requeridas para ser un profesional emprendedor.

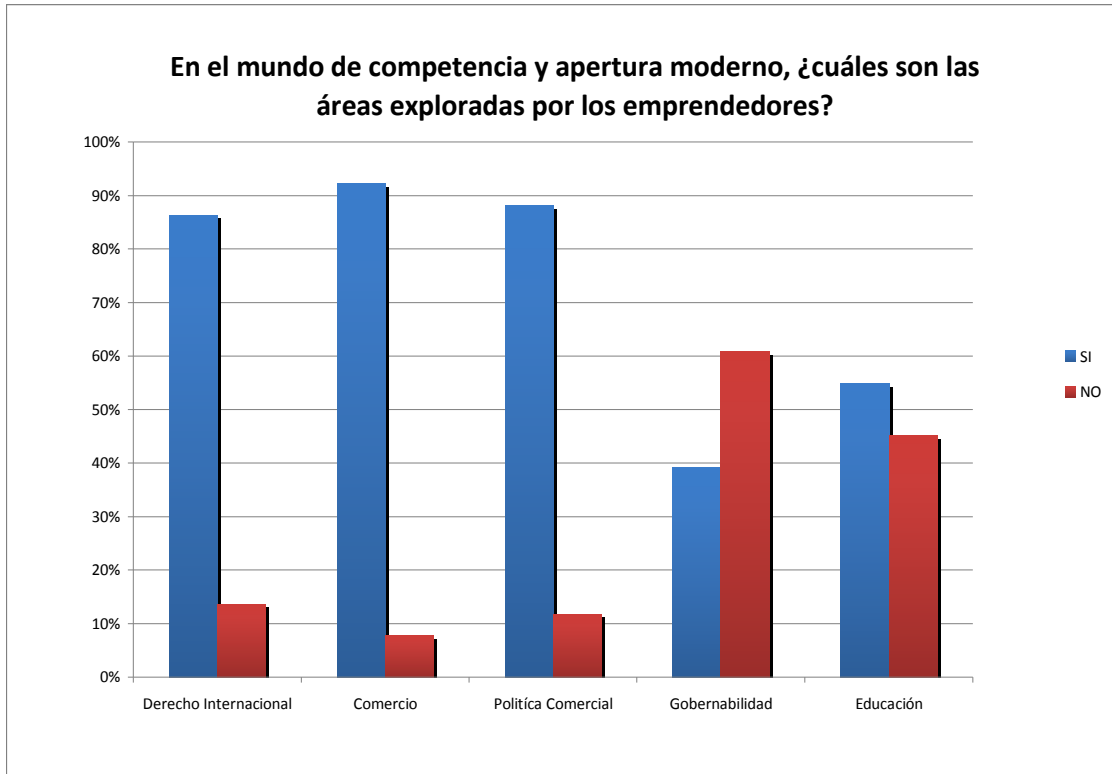
FACTORES	1	2	3	4	5
Reuniones Periódicas con Empresas	5.90%	3.90%	<b>35.30%</b>	29.40%	25.50%
Publicidad Masiva en Medios de Comunicación	21.60%	21.60%	<b>27.50%</b>	17.60%	11.80%
Muestras del Producto	11.80%	9.80%	23.50%	<b>39.20%</b>	15.70%
Capacitación en Universidades Internacionales	7.80%	11.80%	<b>31.40%</b>	27.50%	21.60%



En la sexta pregunta, se pretendía que el profesional mencione cuáles áreas han sido más explotadas por los abogados, el 86.30% respondió que Derecho Internacional, el 92.20% Comercio, el 88.20% Política Comercial, el 39.20% Gobernabilidad y el 54.90% Educación. De lo que se concluye que el comercio es considerado la mayor área explotada por los profesionales.

**6. En el mundo de competencia y apertura moderno, ¿cuáles son las áreas exploradas por los emprendedores?**

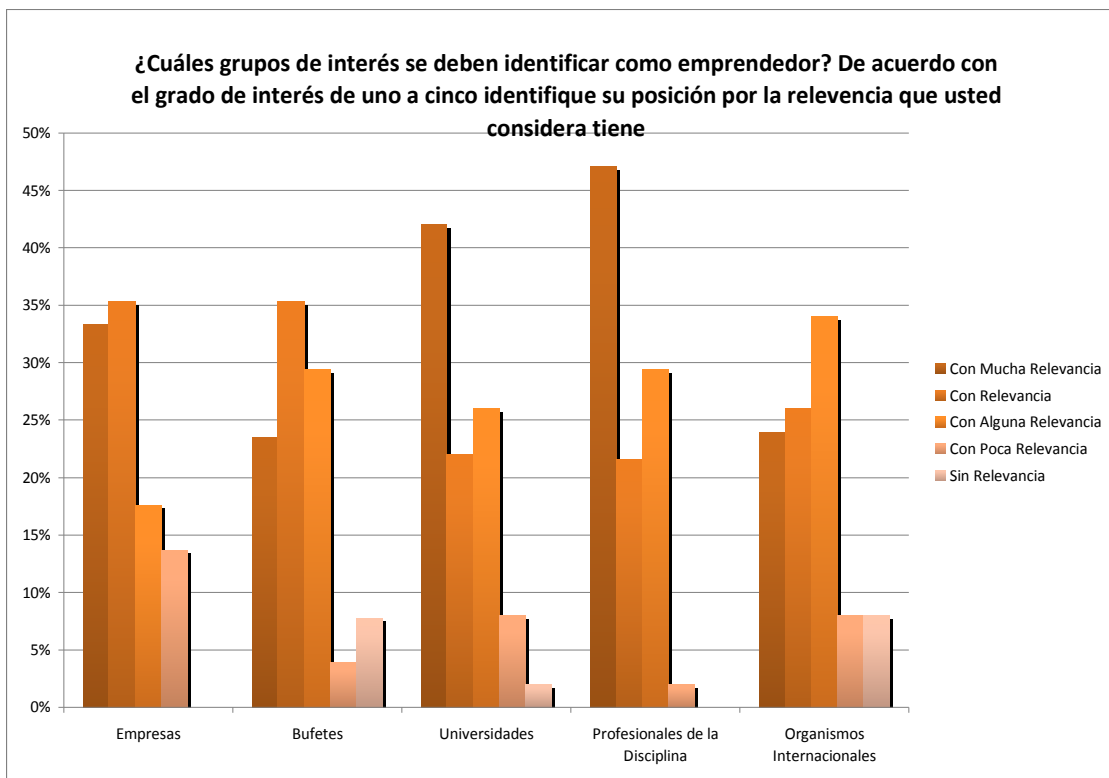
<b>FACTORES</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>
<b>Derecho Internacional</b>	<b>86.30%</b>	13.70%
<b>Comercio</b>	<b>92.20%</b>	7.80%
<b>Política Comercial</b>	<b>88.20%</b>	11.80%
<b>Gobernabilidad</b>	39.20%	<b>60.80%</b>
<b>Educación</b>	<b>54.90%</b>	45.10%



La séptima pregunta califica los grupos de interés que debe identificar un emprendedor, a lo que se obtuvo el siguiente resultado: empresas (35.30% con relevancia), bufetes (35.30% con relevancia), universidades (42.00% con mucha relevancia), profesionales de la disciplina (47.10% con mucho interés), organismos internacionales (34.00% con alguna relevancia). De esta información se puede inferir que los profesionales de la disciplina son los mejores candidatos por considerar por el emprendedor para iniciar su vida profesional.

**7. ¿Cuáles grupos de interés se deben identificar como emprendedor? De acuerdo con el grado de interés de uno a cinco identifique su posición por la relevancia que usted considera tiene.**

<b>FACTORES</b>	<b>Con Mucha Relevancia</b>	<b>Con Relevancia</b>	<b>Con Alguna Relevancia</b>	<b>Con Poca Relevancia</b>	<b>Sin Relevancia</b>
<b>Empresas</b>	33.30%	<b>35.30%</b>	17.60%	13.70%	0.00%
<b>Bufetes</b>	23.50%	<b>35.30%</b>	29.40%	3.90%	7.80%
<b>Universidades</b>	<b>42.00%</b>	22.00%	26.00%	8.00%	2.00%
<b>Profesionales de la Disciplina</b>	<b>47.10%</b>	21.60%	29.40%	2.00%	0.00%
<b>Organismos Internacionales</b>	24.00%	26.00%	<b>34.00%</b>	8.00%	8.00%

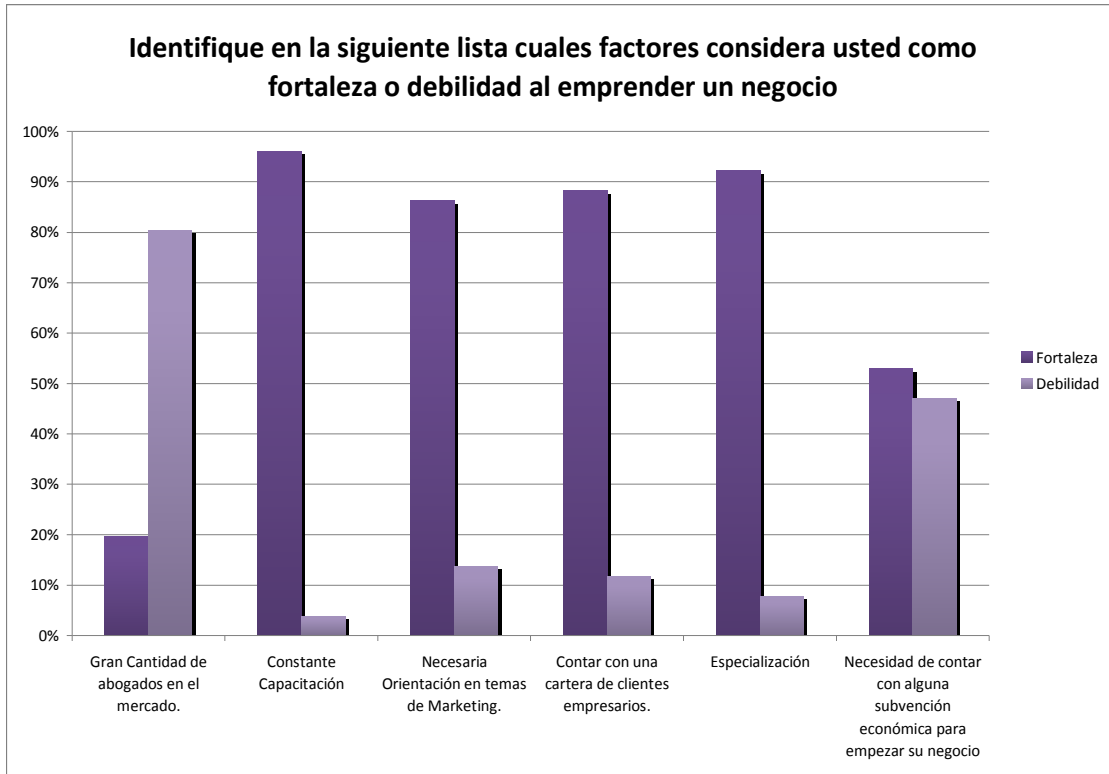


En la octava pregunta, la idea es que el abogado valore que se considera una fortaleza o una debilidad para el emprendedor, de las opciones, se obtuvo el siguiente resultado: gran cantidad de abogados (80.40% debilidad), constante capacitación (96.10 fortaleza),

necesaria orientación en temas de marketing (86.30% fortaleza), contar con una cartera de clientes empresarios (88.20% fortaleza), especialización (92.20% fortaleza), necesidad de contar con alguna subvención económica para empezar su negocio (52.90% fortaleza). De lo que se deduce que es necesario que el emprendedor pueda contar con amplia formación profesional, que conozca el mercado, que cuente con clientes empresarios y que se especialice constantemente para lograr el triunfo.

**8. Identifique en la siguiente lista cuáles factores considera usted como fortaleza o debilidad al emprender un negocio.**

<b>FACTORES</b>	<b>Fortaleza</b>	<b>Debilidad</b>
<b>Gran Cantidad de abogados en el mercado.</b>	19.60%	<b>80.40%</b>
<b>Constante Capacitación</b>	<b>96.10%</b>	3.90%
<b>Necesaria Orientación en temas de Marketing.</b>	<b>86.30%</b>	13.70%
<b>Contar con una cartera de clientes empresarios.</b>	<b>88.20%</b>	11.80%
<b>Especialización</b>	<b>92.20%</b>	7.80%
<b>Necesidad de contar con alguna subvención económica para empezar su negocio</b>	<b>52.90%</b>	47.10%

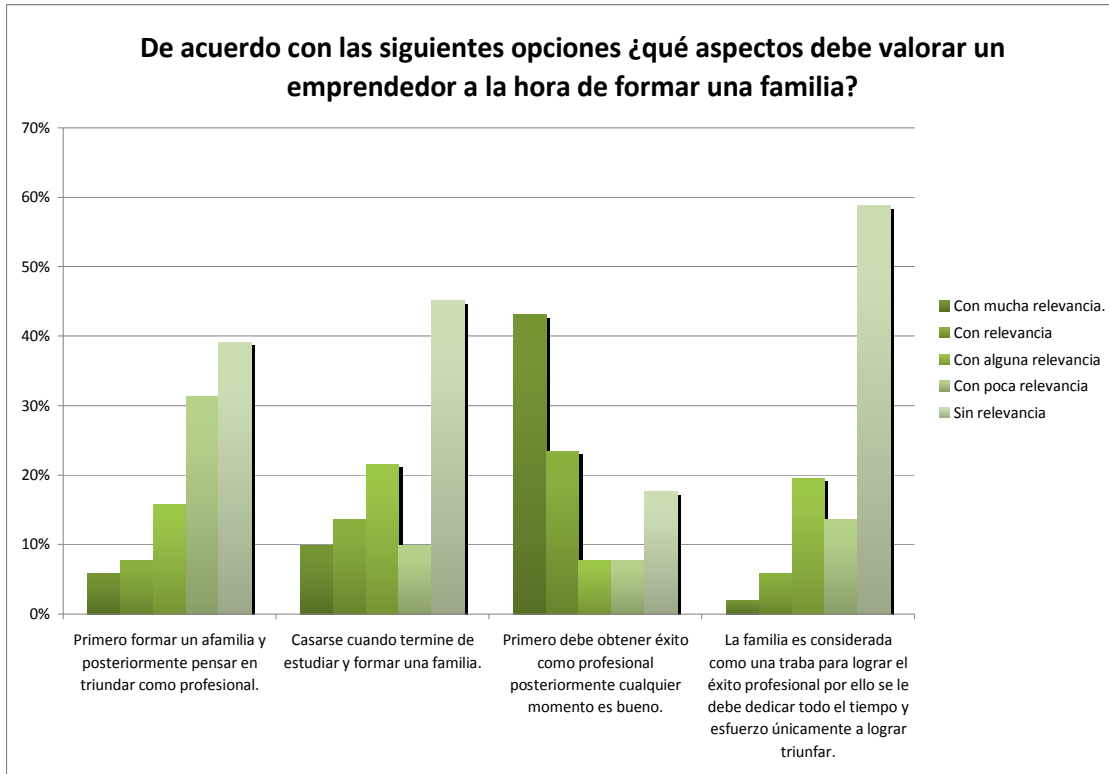


En la novena pregunta, se valora el grado de relevancia que tiene para un abogado el contar con una familia antes o después de lograr el éxito, de lo que se obtuvo lo siguiente: primero formar una familia y, posteriormente, pensar en triunfar como profesional (39.20 sin relevancia), casarse en cuanto termine de estudiar y formar una familia (45.10 % sin relevancia), primero debe obtener éxito como profesional para posteriormente cualquier momento es bueno (43.10% con mucha relevancia), la familia es considerada como una traba para lograr el éxito profesional por ello se le debe dedicar todo el tiempo y esfuerzo únicamente a lograr triunfar (58.80% sin relevancia). Actualmente, los profesionales consideran que es de mayor relevancia o importancia alcanzar sus metas antes de casarse y formar una familia.

9. De acuerdo con las siguientes opciones, ¿Qué aspectos debe valorar un emprendedor a la hora de formar una familia?

FACTORES	Con mucha relevancia.	Con relevancia	Con alguna relevancia	Con poca relevancia	Sin relevancia
Primero formar una familia y posteriormente pensar en triunfar como profesional.	5.90%	7.80%	15.70%	31.40%	<b>39.20%</b>
Casarse cuando termine de estudiar y formar una familia.	9.80%	13.70%	21.60%	9.80%	<b>45.10%</b>
Primero debe obtener éxito como profesional posteriormente cualquier momento es bueno.	<b>43.10%</b>	23.50%	7.80%	7.80%	17.60%
La familia es considerada como una traba para lograr el éxito profesional por ello se le debe dedicar todo el tiempo y esfuerzo únicamente a lograr triunfar.	2.00%	5.90%	19.60%	13.70%	<b>58.80%</b>

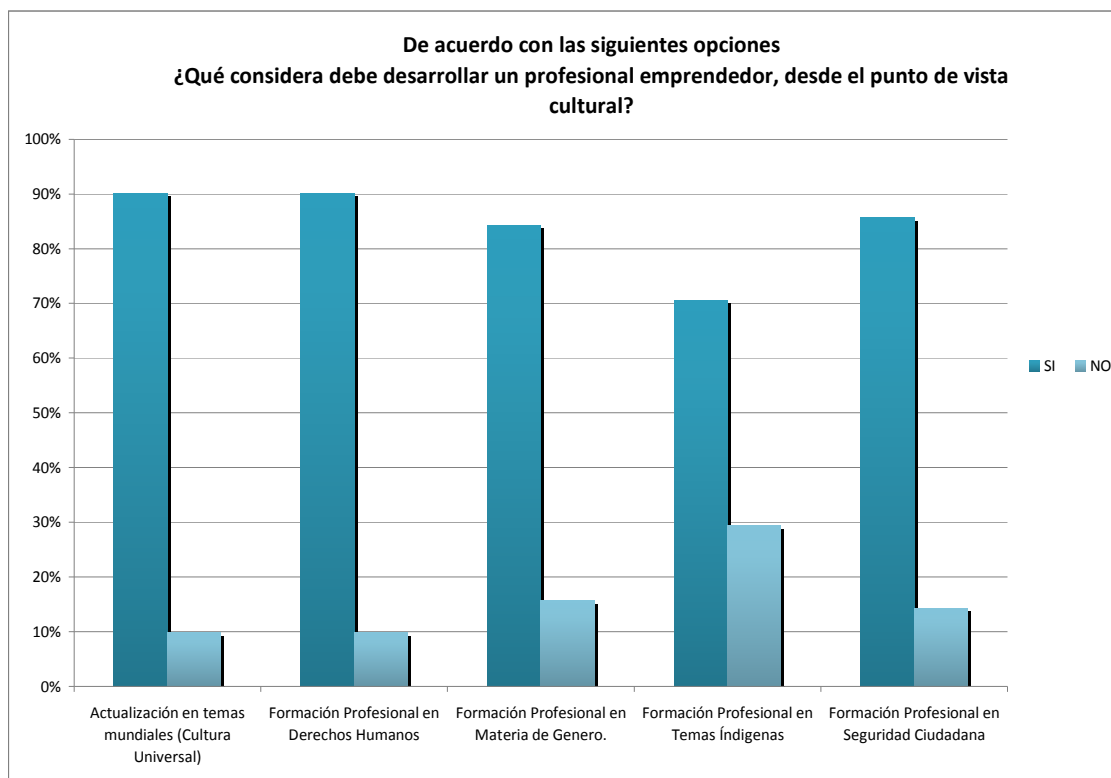




La décima pregunta es acerca del ámbito cultura, los aspectos que debe tener en cuenta. Un profesional para ser buen emprendedor a lo que respondieron: actualización en temas mundiales (cultura universal) (90.20% importante), formación profesional en Derechos Humanos (90.20% importante), Formación Profesional en temas indígenas (70.60% importante), formación profesional en Seguridad Ciudadana (85.70% importante), es decir que el nuevo profesional debe contar con mayor formación de cultura universal y derechos humanos.

10. De acuerdo con las siguientes opciones, ¿Qué considera debe desarrollar un profesional emprendedor, desde el punto de vista cultural?

FACTORES	SI	NO
Actualización en temas mundiales (Cultura Universal)	90.20%	9.80%
Formación Profesional en Derechos Humanos	90.20%	9.80%
Formación Profesional en Materia de Género.	84.30%	15.70%
Formación Profesional en Temas Indígenas	70.60%	29.40%
Formación Profesional en Seguridad Ciudadana	85.70%	14.30%

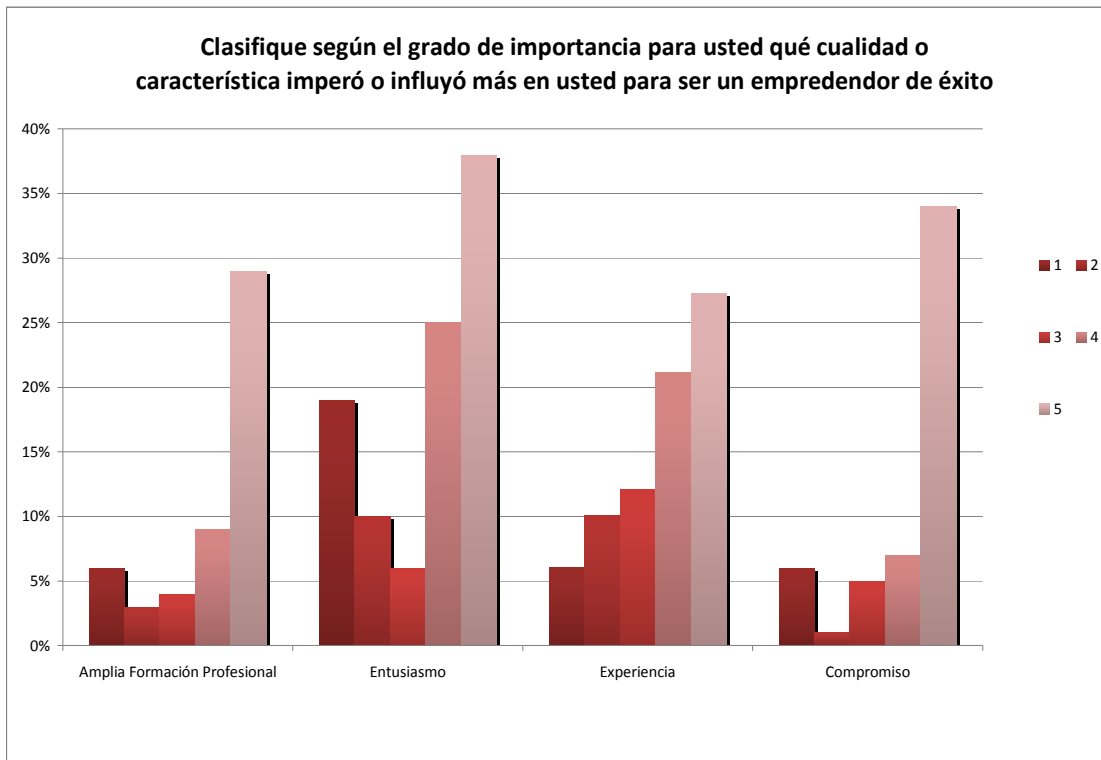


La undécima pregunta clasifica la cualidad que imperó más para el emprendedor de lo que se obtuvo: amplia formación profesional como muy importante (29.80%), entusiasmo como muy importante (38.00%), experiencia muy importante (27.30%), compromiso muy

importante (34.00%). El entusiasmo parece ser la característica más importante para ser buen emprendedor de acuerdo con los datos mencionados.

**11. Clasifique según el grado de importancia para usted qué cualidad o característica imperó o influyó más en usted para ser un emprendedor de éxito. Clasifique de 1 a 5 de acuerdo al grado de importancia que para usted merece.**

<b>FACTORES</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Amplia Formación Profesional</b>	6.00%	3.00%	4.00%	9.00%	<b>29.00%</b>
<b>Entusiasmo</b>	19.00%	10.00%	6.00%	25.00%	<b>38.00%</b>
<b>Experiencia</b>	6.10%	10.10%	12.10%	21.20%	<b>27.30%</b>
<b>Compromiso</b>	6.00%	1.00%	5.00%	7.00%	<b>34.00%</b>



### **CAPÍTULO III**

#### **LIMITACIONES.**

Dentro de las limitaciones encontradas en esta investigación fue el tiempo con que se cuenta, pues la realización de encuestas implica invertir mucho tiempo y no todas las personas están anuentes a entrar a un link en Internet para tomar de su tiempo y realizar una encuesta, por otra parte, el realizarla personalmente involucra tomar varios días para su desarrollo.

Otro aspecto es que la información explotada hasta este momento, en este tema, se enfoca básicamente a temas de mercadeo y la Universidad fue clara en que esa no era la idea de realizar esta investigación, lo que significó un cambio radical en cuanto al rumbo del presente trabajo.

#### **CONCLUSIONES.**

Los principales datos extraídos de esta investigación indican que los profesionales en Derecho consideran que la ética profesional, el profesionalismo, la experiencia, formación profesional son aspectos de suma importancia para lograr obtener éxito como emprendedores al iniciar su vida profesional. Los aspectos que consideraron menos importantes como factores cualitativos es el compromiso y entusiasmo, pues de lo que se extrae con las tres primeras cualidades se logran las dos últimas.

Los encuestados se inclinaron con mayor relevancia a la ética profesional, por ser importante desde el punto de vista moral, la labor esencial de los abogados es seguir los lineamientos normativos. El hecho de que menos de los encuestados se inclinaron al sentido empresarial, pensamiento estratégico y enfoque de resultados, se puede atribuir a que todos los profesionales en derecho consideran que más importante la ética

profesional. La experiencia profesional no es un dato de mayor relevancia para los encuestados en el desarrollo del ejercicio de la profesión.

En cuanto a las áreas exploradas se pretendía demostrar qué es lo que los profesionales actualmente trabajarían más para obtener su éxito profesional, es decir, en cuál rama del Derecho se considera que se puede tener mayor oportunidad.

En cuanto a las debilidades y fortalezas necesarias para el buen desempeño profesional en temas de competencia laboral, se demostró que la constante capacitación es una de las mayores fortalezas que debe tener un nuevo profesional en Derecho.

Otro factor importante fue desarrollado en los grupos de interés que debe identificar el emprendedor para ser exitoso lo que arrojó un 47.10% en profesionales de la disciplina, es decir, que este dato sumado a la constante capacitación le da al emprendedor un punto de partida para obtener éxito en su nuevo proyecto.

Se concluye de la investigación es que la implementación del notariado como especialización es una forma de seguirse especializando, analizado como el rubro de actualización profesional a lo que los encuestados respondieron que es suma importancia, lo que hace ver que no importa la universidad de donde el profesional se gradúe sino el amplio conocimiento que éste posea y la capacidad con que cuente para desarrollar ese conocimiento.

## **RECOMENDACIONES.**

A través de esta investigación, se logró identificar que las universidades deben formar profesionales que basen sus conocimientos en la actualización constante y que al ejercicio de la profesión los abogados deben tomar como punto de partida la ética y la moral para desarrollar su profesión con éxito.

Siendo necesario realizar más investigaciones para obtener información de cuáles son las áreas del Derecho que deben explotar más los profesionales para lograr triunfar en este mundo globalizado.

El establecimiento de un modelo de profesional emprendedor es un aspecto necesario para la sociedad actual, siendo que el otorgar las herramientas necesarias a un nuevo profesional para que posea un punto de partida al salir de la universidad constituye un elemento básico y un plus significativo para el centro educativo que logre este avance, ya que muchas de las actuales universidades no cuentan con esa formación extra que requiere el recién graduado para adecuarse a un sector laboral donde la competencia es muy amplia. De esta investigación, se puede demostrar que si bien, algunas características generales son consideradas como un dato importante para los encuestados, otras no tanto, con lo que es indispensable el determinar cuáles se requieren para cada sector, ya que el profesional en Derecho considera importante la ética profesional, tanto a nivel personal como profesional, lo que al final es imprescindible poner en práctica, pues el hecho de que no se haga constituye un riesgo al ejercicio de la profesión.

**ENCUESTA REALIZADA A PROFESIONALES DE LA DISCIPLINA.**

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA.**

**Escuela de Ciencias Sociales, Facultad de Derecho.**

**Tema: El Emprendedurismo en los nuevos profesionales en Derecho.**

Este cuestionario tiene como finalidad abordar la percepción del profesional de la disciplina acerca del tema de emprendedurismo, lo que usted pueda aportar será de gran importancia y utilidad para la investigación que se pretende desarrollar, se solicita por favor contestar las siguientes preguntas de manera clara, toda vez que servirá para mejorar el ámbito estudiantil y laboral de los nuevos profesionales en Derecho.

Se le recuerda que todo lo consignado en esta encuesta será de uso confidencial y exclusivo para la investigación, agradezco toda su colaboración.

#### **Definición**

**Entendiendo el tema del emprendedurismo como aquella capacidad del individuo de renovar o hacer mejor las cosas para obtener resultados de éxito:**

**1.** De acuerdo con el concepto de emprendedurismo, en una escala de uno a siete, califique las siguientes características que debe tener un profesional en Derecho para ser un buen emprendedor? Donde 1 es el menor y 7 es el mayor.

<b>Factores</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
<b>Profesionalismo</b>							
<b>Educación.</b>							
<b>Dinero.</b>							
<b>Experiencia.</b>							

2. De acuerdo con el grado de relevancia. ¿Cuáles factores son imprescindibles para triunfar como emprendedor en la carrera de Derecho?

Factores	Con Mucha Relevancia	Con Relevancia	Con Alguna Relevancia	Con Poca Relevancia	Sin Relevancia
<b>Clientes Fijos</b>	5	4	3	2	1
<b>Dinero</b>	5	4	3	2	1
<b>Experiencia</b>	5	4	3	2	1
<b>Ética Profesional</b>	5	4	3	2	1

3. Como abogado emprendedor, ¿cuáles de las siguientes ramas del Derecho, considera usted que es más exitosa para emprender un negocio?

<b>Derecho Administrativo</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Comercial</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Penal</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Internacional</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Civil</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Empresarial</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Laboral</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Tributario</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho de Familia</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Notarial</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Privado</b>	1. Si	2. No
<b>Derecho Público</b>	1. Si	2. No



4. ¿Cuál de los siguientes factores han incidido más en la actividad de un abogado emprendedor?

Factores	Mucho	Poco	Nada
El mercado donde se desarrolla	5	3	1
La capacidad monetaria del emprendedor	5	3	1
La formación académica del emprendedor	5	3	1
La cartera de clientes que posea	5	3	1

5. De uno a cinco, donde uno implica un factor muy poco estratégico y 5 un factor muy estratégico, califique las siguientes actividades requeridas para ser un profesional emprendedor.

Actividades	Calificación				
Reuniones Periódicas con Empresas	1	2	3	4	5
Publicidad Masiva en Medios de Comunicación	1	2	3	4	5
Muestras del Producto	1	2	3	4	5
Capacitación en Universidades Internacionales	1	2	3	4	5

6. En el mundo de competencia y apertura moderno, ¿cuáles son las áreas exploradas por los emprendedores?

Derecho Internacional	1. Si	2. No
Comercio	1. Si	2. No
Política Comercial	1. Si	2. No
Gobernabilidad.	1. Si	2. No
Educación	1. Si	2. No

7. Clasifique según el grado de importancia, ¿qué cualidad o característica imperó o influyó más en usted para ser un emprendedor de éxito? Clasifique de 1 a 5 de acuerdo con el grado de importancia que para usted merece.

Factores	Numero
Amplia formación profesional	
Experiencia.	
Entusiasmo	
Compromiso	

8. ¿Cuáles grupos de interés se deben identificar al iniciar como emprendedor? De acuerdo con el grado de interés de uno a cinco identifique su posición siendo cinco el mayor y uno el menor.

Factores	Con Mucha Relevancia	Con Relevancia	Con Alguna Relevancia	Con Poca Relevancia	Sin Relevancia
Empresas	5	4	3	2	1
Bufetes	5	4	3	2	1
Universidades	5	4	3	2	1
Profesionales de la Disciplina	5	4	3	2	1
Organismos Internacionales	5	4	3	2	1

9. Identifique en la siguiente lista ¿cuáles factores considera usted como fortaleza o debilidad al emprender un negocio?

Factores	Fortaleza	Debilidad
<b>Gran Cantidad de abogados en el mercado</b>	1.fortaleza	2.Debilidad
<b>Constante Capacitación</b>	1.fortaleza	2.Debilidad
<b>Necesaria Orientación en temas de Marketing</b>	1.fortaleza	2.Debilidad
<b>Contar con una cartera de clientes empresarios</b>	1.fortaleza	2.Debilidad
<b>Especialización</b>	1.fortaleza	2.Debilidad
<b>Necesidad de contar con alguna subvención económica para empezar su negocio</b>	1.fortaleza	2.Debilidad

10. De acuerdo con las siguientes opciones ¿qué aspectos considera debe valorar un emprendedor a la hora de formar un familia?

Factores	Con Mucha Relevancia	Con Relevancia	Con Alguna Relevancia	Con Poca Relevancia	Sin Relevancia
<b>Primero formar una familia y posteriormente pensar en triunfar como profesional.</b>	5	4	3	2	1
<b>Casarse en cuanto termine de estudiar y formar una familia.</b>	5	4	3	2	1
<b>Primero debe obtener éxito como profesional posteriormente cualquier momento es bueno.</b>	5	4	3	2	1

<p>La familia es considerada como una traba para lograr el éxito profesional por ello se le debe dedicar todo el tiempo y esfuerzo únicamente por lograr triunfar.</p>	5	4	3	2	1
--	---	---	---	---	---

11. De acuerdo con las siguientes opciones ¿qué considera debe desarrollar un profesional emprendedor, desde el punto de vista cultural?

Factores	SI	NO
<p>Actualización en temas mundiales (Cultura Universal)</p>	1.SI	2.NO
<p>Formación Profesional en Derechos Humanos.</p>	1.SI	2.NO
<p>Formación Profesional en Materia de Género.</p>	1.SI	2.NO
<p>Formación Profesional en Temas Indígenas</p>	1.SI	2.NO
<p>Formación Profesional en Seguridad Ciudadana.</p>	1.SI	2.NO

## BIBLIOGRAFÍA

- Arguedas, E (22-26 de Noviembre del 2010), Corroboración de datos estadísticos. (E, Barrantes Encuestador).
- Esther Barrantes Vargas, Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología, estudiante para optar por el grado de Licenciatura en Derecho.
- Elizondo Breedy, G., & Jenkins, M. (2008). Elaboración el Perfil Profesional del Abogado Litigante y el Desarrollo de Propuesta para Mejorar el Sistema Ético y la Práctica Legal. Revista El Foro - Colegio de Abogados, 62- 71.
- Gil, M. (2005). Diseño de un Sitio Web como apoyo a la asignatura "Proyecto Emprendedor" de la Universidad Metropolitana.
- Programa de Modernización de la Administración de Justicia, proyecto del Poder Judicial y Banco Interamericano de Desarrollo (Licitación Pública Nacional No. 74-05. 2005).
- Viera, A. (2002). La formación de androergólogos con base en el Constructivismo moderado.  
Tesis doctoral no publicada, Universidad Internacional de Educación a Distancia de Panamá, UNIEDPA
- Cortes Cecilia, Emprendedurismo y Democratización Social.  
[www.nhttp://www.nacion.com/2010-06-22/Opinion/Foro/Opinion2418042.aspx](http://www.nacion.com/2010-06-22/Opinion/Foro/Opinion2418042.aspx)
- Espinoza, Karla. <http://www.elpregon.org/costarica/153-juridico--constitucional/2676-poder-judicial-y-colegio-de-abogados-firman-acuerdo-de-cooperacion> (2010).
- Jean Baptiste Say (economista francés), tomado de la nota elaborada por Martin Burt , [www.fundacionparaguaya.org.py](http://www.fundacionparaguaya.org.py) (2008)