

Curso Seminario de Graduación

Tema: Emprendedurismo Profesional

Trabajo de investigación presentado por: Josué Saúl
Araya Rivas

Fecha de entrega: 3 de diciembre de 2003

ULACIT

Tercer cuatrimestre de 2010

RESUMEN

En la presente investigación, se pretende hacer el estudio del profesional emprendedor, lo que en nuestra carrera se definiría como un profesional en Derecho Emprendedor. La naturaleza del problema yace en lograr definir lo que se puede entender como un emprendedor en general y un emprendedor en Derecho en particular. Además de lograr determinar las características del perfil –humano, cultural, educativo y financiero- de un profesional en Derecho Emprendedor.

El alcance de la presente investigación se encuentra en demostrar, por medio de encuestas practicadas a profesionales en Derecho y a estudiantes de dicha carrera, las características o rasgos esenciales que debe presentar un emprendedor en Derecho. Para lograr dicho alcance se ha tomado como base el uso de recursos estadísticos, de acuerdo con los resultados de las encuestas practicadas, con la finalidad de demostrar dichos aspectos conformadores del perfil emprendedor. Como más adelante se analizará, en el desarrollo de la presente investigación, estos rasgos dependen de ciertas características subjetivas del sujeto en particular, caracteres que pueden conformar tema de estudio separada para una investigación individual.

Más adelante se examinarán los resultados de la presente exploración, sin embargo, cabe anotar en la presente parte de nuestra investigación que dentro de los hallazgos principales tenemos el manejo de idiomas, preparación a nivel de doctorado y preparación a nivel cultural que permite al emprendedor ser una persona capaz de entender a los demás y a ser colaborador dentro de una comunidad de emprendedores, entre muchas otras características que le pueden distinguir como tal.

ABSTRACT

This investigation is related to the major of law and enterprising professionals who work in the law area. To be able to state the fact of the actions that a lawyer needs to carry out to triumph, it was needed to make surveys to those professional who carried out before and now are excellent professionals.

People who took the survey are those who were considered the best professionals in the area of criminal law, among some students who took the survey as well. The amount of people who took the survey are fifty of the best professionals considered as they are.

The results of our investigation are really different from other investigations realized before. Most of the people answer as public employees they are, which is different from students who took the survey.

In the discussion the reader will be able to check the difference that exist between lawyers who litigate as private lawyers and public lawyer. The difference between those two kind of lawyers is really amazing.

The next step is to start reading our investigation to be able to check the results that were mentioned before.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Como antecedentes más cercanos a nuestra investigación, se pueden citar los siguientes:

- ✓ Estudio realizado por Jiménez-Sáenz, Fernando; del Instituto Ingenio (CSIC-UPV) en España; y por Arroyo-Vázquez, Mónica; del Instituto IDEAS (UPV) de España. Obra denominada: “El Fomento del Emprendedurismo Universitario a Través de un Modelo Integrador”
- ✓ Estudio publicado por Aixa Viera, Ariene Pérez y María Paredes, todas profesoras de la Universidad Nacional Experimental de Guayana en Venezuela. Publicación denominada “La Pedagogía Crítica y las competencias de emprendedurismo en estudiantes universitarios”.
- ✓ Estudio publicado por el autor Bann, Cheryl. Denominado “An Innovative View of the Entrepreneur Through Exploration of the "Lived Experience" of the Entrepreneur in Startup of the Business.
- ✓ Publicación de Peng, Mike W., Yamakawa, Yasuhiro y Seung-Hyun Lee, denominada Bankruptcy Laws and Entrepreneur- Friendliness.

De las citadas obras, las cuales conformarán parte de nuestra citación bibliográfica, hemos extraído los puntos más relevantes a efectos de realizar nuestra investigación. De éstas hemos logrado determinar, tanto la concepción más cercana de lo que podemos entender por emprendedurismo en general –para luego adaptar esta generalidad al emprendedor en derecho en particular- y sus principales características. Estas características van, desde el campo individual hasta el campo no individual o colectivo, –lo cual será analizado con posterioridad-.

Dentro de los estudios citados sobresalen, a efectos de nuestra investigación, el primer y segundo estudios antedichos. En el primero, se advierte la necesidad de crear un emprendedurismo individual desde las aulas universitarias –o mejor llamado un

emprendedurismo universitario-, dentro de lo cual se hacen ver diversas formas colectivas de lograr dicha meta, desde el punto de vista académico-universitario. En el segundo estudio, se advierten las características esenciales, desde un punto de vista subjetivo y objetivo (o colectivo), del emprendedor en general, particularidades tales como:

Espíritu emprendedor:

- ✓ Capacidad empresarial de efectuar acciones productivas
- ✓ Motivación psicosocial para emprender
- ✓ Visión e imaginación creativa e innovadora
- ✓ Necesidad de logro: búsqueda permanente del éxito
- ✓ Constancia y dedicación al proyecto interno

Trabajo en equipo:

- ✓ Capacidad de generar proceso colectivo
- ✓ Visión holística de las necesidades del mercado en relación con los productos
- ✓ Liderazgo: capacidad de llevar al logro de las metas
- ✓ Capacidad de generar buenas relaciones con los demás profesionales o compañeros de trabajo
- ✓ Capaz de comunicarse adecuadamente y de resolver conflictos personales de forma objetivo, descartando las pasiones o sentimientos subjetivos

Siguiendo la misma línea que con anterioridad se expone, se define al emprendedor dentro de dichos estudios de la siguiente manera: ““Entrepreneur” es una palabra que comenzó a emplearse hace más de diez años y que encerraba una cantidad importante de cualidades. Ser emprendedor está más allá de tener o no un emprendimiento propio (realizado o en proyecto), es una forma de ser, sentir, vivir y por supuesto, trabajar. Es saberse dueño absoluto del destino y obrar para rectificarlo, empeñarse en conseguir lo que se propone y contagiar a los demás este entusiasmo acercándose a otros al éxito, cualquiera sea el significado personal de este término”. Lo anterior, deja ver la carga subjetiva para responder al concepto de emprendedurismo, lo cual acarrea muchos problemas para definir dicho concepto de una manera objetiva.

Con el concepto general de emprendedor o persona emprendedora, se hace necesario definir, con base en dichos estudios, lo que se puede entender por cultura emprendedora, lo cual se desarrolla de la siguiente manera: “El concepto de cultura emprendedora como el “conjunto de valores, creencias y aptitudes comúnmente compartidas en una sociedad, la cual sostiene la idea de que es deseable un modo de vida emprendedor apoyando continuamente la búsqueda de un comportamiento emprendedor efectivo por parte de los individuos o grupos”.

Dentro de la tercera y cuarta publicación citada, entre otras más que fueron tomadas en cuenta para nuestra elaboración y que se citarán correspondientemente en la parte bibliográfica destinada a tales efectos, se hace estudio relativo a la necesidad económica que presenta un emprendedor en sus comienzos. Este tema fue tratado en las encuestas impartidas, sin embargo, sus resultados fueron poco favorables para nuestros efectos, por ende, el tema de investigación no se enfocará muy detenidamente en el tópico financiero-económico del emprendedor en derecho. Sin embargo, cabe advertir que para nuestro criterio el tema económico-financiero tiene un peso fuerte para un emprendedor en general, pues emprender acarrea consigo la necesidad de una fuente de financiamiento.

Una vez aportadas las características esenciales del perfil emprendedor y su conceptualización, conviene advertir que el presente trabajo enfocará, tanto las características individuales del emprendedor como sus características no individuales (lo cual se ha desarrollado con base en las bibliografías consultadas, especialmente las que fueron citadas supra). Todo lo anterior, dando tratamiento al resultado de las encuestas practicadas para la presente labor.

MÉTODOS

Para desarrollar nuestro estudio, se tomó como base los resultados estadísticos obtenidos por medio de la elaboración y repartición de encuestas a diversos profesionales en Derecho. En su totalidad, se encuestaron a cincuenta profesionales en el área del Derecho, los cuales se dividen de la siguiente manera:

- ✓ Diez jueces
- ✓ Diez fiscales del Ministerio Público
- ✓ Diez Defensores Públicos
- ✓ Diez abogados litigantes
- ✓ Diez estudiantes

Las características que presenta la población encuestada son bastante diversas. Por haberse tomado en cuenta a estudiantes de Derecho en la población encuestada encontramos a personas con menor edad y experiencia que los profesionales de Derecho entrevistados –sin embargo, la opinión de esta parte de la población emprendedora en Derecho nos pareció relevante-. Igualmente, dentro del gremio profesional encuestado, las edades de las personas se encuentran –por lo general- entre los 25 y 40 años de edad. Lo anterior, hace que se hayan encontrado respuestas bastante diversas, si bien, hay preguntas del todo o cuasi unánimes eso no excluye la afirmación de ciertas características del emprendedor que, si bien, son minoritarias, también, se encuentran presentes en parte de la población encuestada (sin embargo, éstas no serán desarrolladas con un enfoque de peso por su poca relevancia en nuestro estudio).

Dentro de los factores que se analizaron en las encuestas tenemos los siguientes:

- ✓ Educativo
- ✓ Humano
- ✓ Económico
- ✓ Cultural

Dentro de los aspectos que más sobresalieron positivamente en la encuesta, tenemos el educativo y humano como conformadores del perfil del emprendedor en Derecho. Lo anterior pues la encuesta se enfocó sobre servidores públicos y estudiantes, lo cual hizo que las respuestas se enfocaran positivamente a los dos aspectos citados con anterioridad. Lo anterior, sin dejar de lado completamente los aspectos económicos, información que se detallará con posterioridad en el presente trabajo.

A estos datos que se recopilaron durante las encuestas se les dará un trato comparativo y analítico desde las características individuales y colectivas del emprendedor en Derecho, tema que se desarrollará más adelante. La idea central de la mejora será desarrollar a modo de comentario los resultados obtenidos por medio de las encuestas a través de la literatura analizada para la presente elaboración.

Finalmente, se estima que el margen de error para la presente investigación es considerablemente reducido. Lo anterior, por el tipo de preguntas y la clase de personas seleccionadas para la elaboración de la encuesta, quienes por ser servidores judiciales en su mayoría, se caracterizan por su objetividad y transparencia. Si bien, no se descarta del todo algún margen mínimo de error o cifra negra, tampoco se puede decir que la encuesta no presente objetividad en sus respuestas. Lo anterior, reiteramos, por el tipo de población que se escogió para la recopilación informativa.

RESULTADOS

Para elaborar la presente parte, conviene analizar pregunta por pregunta a efectos de explicar mejor los resultados obtenidos. Con base en lo anterior, examinaremos a partir de la pregunta uno a la pregunta diez, además de sus respuestas con la finalidad de hacer ver el grado de relevancia de ciertas respuestas y el poco grado de relevancia de otras opciones en la pregunta que fueron contestadas positivamente –pero en menor grado-. Además, se verá como ciertas preguntas fueron contestadas unánimemente por cierto grupo de profesionales y por otros no. En síntesis, tal y como se expuso en otras partes de la presente obra, las respuestas han sido bastante variadas en lo general, pero igualmente, hay bastante unanimidad en ciertos puestos profesionales, según se verá.

La pregunta uno dice:

“¿Desde un punto de vista educativo, qué aspectos caracterizan a una persona emprendedora en derecho?”

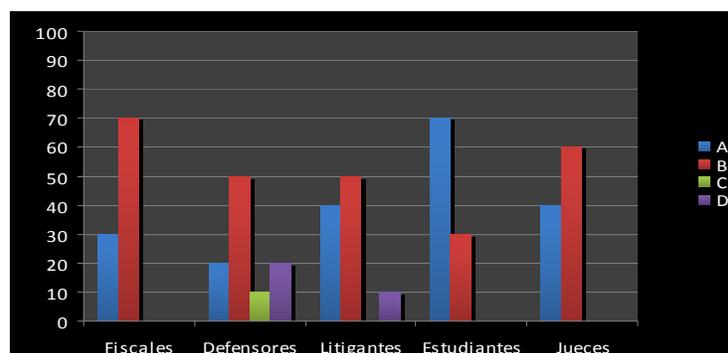
- A) Dedicar estudio diario relativo a la actualización de las diversas materias existentes*
- B) Mantenerse actualizado en mi área de especialización diariamente*
- C) No es necesario actualizarse en todas las materias existentes*
- D) Mantenerse actualizado en el campo de especialización, pero no hacerlo todos los días*

Las respuestas obtenidas fueron bastante fructíferas, las cuales se pueden examinar de la siguiente manera:

- ✓ Para el setenta por ciento de los fiscales, el emprendedor se debe mantener actualizado únicamente en el área de especialización diariamente, mientras que

para un treinta por ciento el emprendedor debe actualizarse en todas las materias existentes.

- ✓ Para un cincuenta por ciento de los defensores encuestados, el emprendedor se debe mantener actualizado únicamente en el área de especialización diariamente. Para un veinte por ciento de este gremio profesional, se debe dedicar estudio a las diversas materias existentes. Para otro veinte por ciento, se debe conllevar actualización en la materia de especialización, que en el caso de ellos sería Derecho Penal, pero no todos los días. Para el otro diez por ciento, no es necesario actualizarse en todas las materias existentes. En lo que respecta de los defensores se puede apreciar que hay una diversidad de pensamiento respecto de la dedicación de estudio diaria en relación con a la especialización del emprendedor en Derecho.
- ✓ Para un sesenta por ciento de los jueces encuestados, el emprendedor se debe mantener actualizado únicamente en el área de especialización diariamente. Para el otro cuarenta por ciento se debe dedicar estudio relativo a las diversas materias existentes.
- ✓ Para un cuarenta por ciento de los litigantes, se debe mantener el emprendedor en derecho actualizado en las diversas materias existentes, para un cincuenta por ciento el emprendedor se debe mantener actualizado únicamente en el área de especialización diariamente, y para un diez por ciento el emprendedor se debe mantener actualizado en el campo de especialización, pero no todos los días.
- ✓ En el círculo de estudiantes, el setenta por ciento estima que el emprendedor debe mantenerse actualizado en las diversas áreas del derecho y no únicamente en su área de especialización. Para el otro treinta por ciento, el emprendedor se debe mantener actualizado únicamente en el área de especialización diariamente.



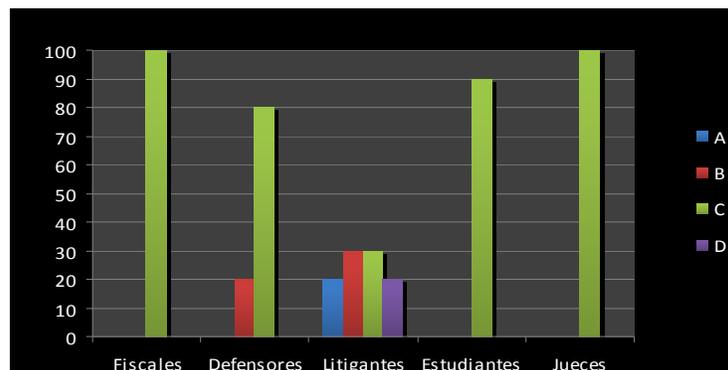
La pregunta dos dice:

¿El emprendedor se caracteriza también por haber?

- A) Optado por un posgrado*
- B) Optado por una maestría*
- C) Iniciar estudios de Doctorado*
- D) Mantenerse dentro del grado de licenciatura*
- E) Ninguna de las anteriores*

Las respuestas se desglosan de la siguiente manera:

- ✓ Para un cien por ciento de los fiscales, se debe optar por un doctorado para ser emprendedor
- ✓ Para un ochenta por ciento de los defensores se debe optar por un doctorado para ser considerado como un profesional en Derecho emprendedor, mientras que para un veinte por ciento se debe optar por una maestría únicamente
- ✓ Para el gremio de los jueces, un cien por ciento considera que el emprendedor debe optar por un doctorado
- ✓ Por el otro lado, solo el treinta por ciento de los litigantes estimó que un emprendedor en Derecho debe optar por un doctorado. Otro treinta por ciento estimó que basta con una maestría para ser considerado como emprendedor. Para un veinte por ciento basta con mantenerse en el grado de licenciatura. Para el otro veinte por ciento basta con optar por un posgrado.
- ✓ De los estudiantes encuestados, el cien por ciento estima que el emprendedor debe optar por un doctorado.



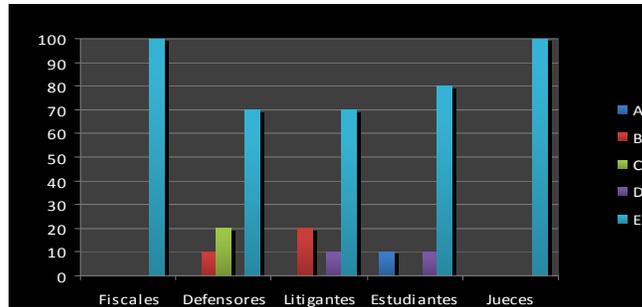
La pregunta tres reza:

- ¿Cuáles aspectos describen mejor a una persona emprendedora desde un punto de vista humano?

- A) Tener buenas relaciones personales**
- B) Tener buenas relaciones profesionales**
- C) Concentrarse en hacer bien el trabajo**
- D) Ninguna**
- E) Opciones a, b y c**

Las respuestas se evaluaron de la siguiente manera:

- ✓ Para el cien por ciento de los fiscales, el emprendedor debe tener buenas relaciones personales, profesionales y concentrarse en hacer bien el trabajo.
- ✓ Para el setenta por ciento de los defensores, el emprendedor debe tener buenas relaciones personales, profesionales y concentrarse en hacer bien el trabajo. Para un veinte por ciento de los defensores el emprendedor se debe concentrar en hacer bien su trabajo. Para un diez por ciento el emprendedor se debe enfocar en tener buenas relaciones profesionales.
- ✓ Para el cien por ciento de los jueces, el emprendedor debe tener buenas relaciones personales, profesionales y concentrarse en hacer bien el trabajo.
- ✓ Para el setenta por ciento de los litigantes el emprendedor debe tener buenas relaciones personales, profesionales y concentrarse en hacer bien el trabajo. Para un diez por ciento no debe el emprendedor enfocarse en sus relaciones personales, profesionales ni enfocarse en hacer bien el trabajo. Finalmente, para un veinte por ciento lo más importante para emprender es tener buenas relaciones profesionales.
- ✓ En lo que respecta al círculo de estudiantes encuestados, para un ochenta por ciento el emprendedor debe tener buenas relaciones personales, profesionales y concentrarse en hacer bien el trabajo. Para el diez por ciento ninguna de las anteriores es relevante para emprender. Para el otro diez por ciento se deben mantener buenas relaciones personales.



La pregunta cuatro menciona:

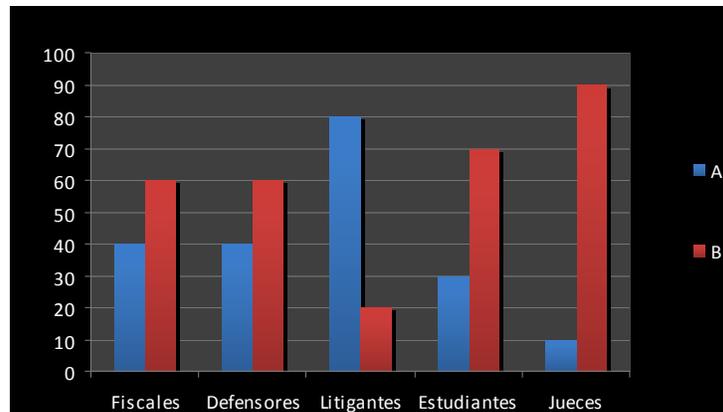
4- ¿Son los contactos profesionales parte del éxito de un emprendedor?

A) SÍ

B) NO

Las respuestas se resumen de la siguiente manera:

- ✓ Para un sesenta por ciento de los fiscales, los contactos no son parte del emprender de un profesional en Derecho. Para un cuarenta por ciento los contactos profesionales sí tienen peso para el emprendedor.
- ✓ Para el cuarenta por ciento de los defensores encuestados el emprendedor necesita de contactos profesionales para conllevar de mejor manera su tarea emprendedora. Para un sesenta por ciento esto no tiene relevancia alguna.
- ✓ Para el diez por ciento de los jueces los contactos sí tiene relevancia para un emprendedor; por el contrario, el noventa por ciento considera que esto no tiene relevancia alguna dentro de la tarea emprendedora.
- ✓ Para un ochenta por ciento de los litigantes, los contactos profesionales sí son parte relevante para lograr se un emprendedor en derecho, únicamente un veinte por ciento consideró lo contrario durante la encuesta.
- ✓ Para el treinta por ciento de los estudiantes, los contactos sí tienen peso dentro del emprender del operador en derecho, mientras que para un setenta por ciento esto carece de importancia.



La pregunta cinco establece la siguiente interrogante:

¿El emprendedor exitoso debe manejar?

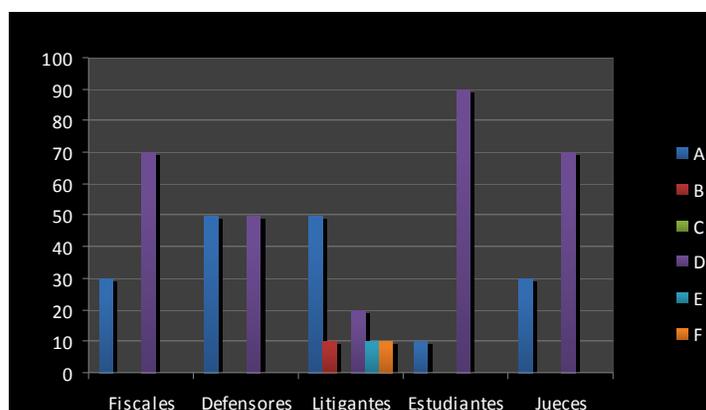
- A) *Español-Inglés*
- B) *Español-Alemán*
- C) *Español-Portugués*
- D) *Español-Inglés-Alemán*
- E) *Solamente español*
- F) *Chino/ingles*

De las encuestas realizadas se pueden extraer los siguientes datos:

- ✓ El treinta por ciento de los fiscales consideró que un emprendedor en Derecho debe dominar los idiomas Inglés-Español. Por el otro lado, un setenta por ciento de este grupo determinó que un emprendedor debe manejar los idiomas Español-Inglés-Alemán.
- ✓ Los Defensores Públicos por su parte consideraron que un emprendedor debe manejar los idiomas Inglés-Español, esto en un cincuenta por ciento de los encuestados. Por el otro lado, el otro cincuenta por ciento de ellos consideró que un emprendedor debe manejar los idiomas Español-Inglés-Alemán.
- ✓ Por su parte, un treinta por ciento de los jueces estimó que un emprendedor debe manejar los idiomas Inglés-Español. El otro setenta por ciento estimó que un emprendedor en derecho debe manejar los idiomas Español-Inglés-Alemán.
- ✓ De los litigantes encuestados, un cincuenta por ciento consideró que un emprendedor en Derecho debe tener manejo de los idiomas Inglés-Español. Un

diez por ciento estimó que se debe tener manejo de los idiomas Español-Alemán. Otro veinte por ciento de ellos, que un emprendedor debe manejar los idiomas Español-Inglés-Alemán. Un diez por ciento, que se debe tener dominio de los idiomas Chino e Inglés. Finalmente, el otro diez por ciento que se debe tener uso del idioma Español únicamente.

- ✓ Los estudiantes encuestados en su noventa por ciento consideraron que un emprendedor en Derecho debe manejar los idiomas Español-Inglés-Alemán. El otro diez por ciento estimó que se debe tener manejo de los idiomas Inglés-Español.



La pregunta seis establece la siguiente interrogante:

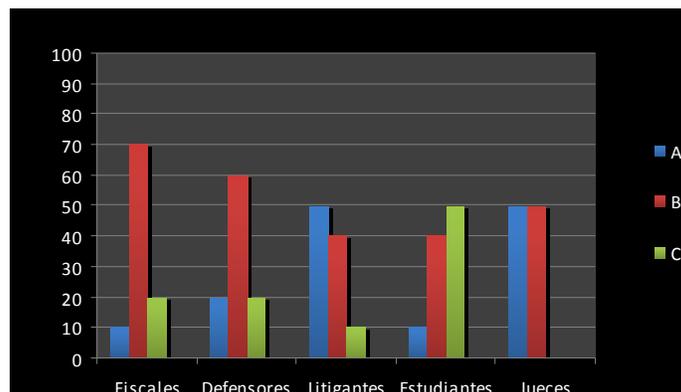
¿Cuánto influye el poder económico para el desarrollo de un proyecto emprendedor?

- A) Mucho***
- B) Poco***
- C) Nada***

Las respuestas se pueden porcentualizar de la siguiente forma:

- ✓ Un diez por ciento de los fiscales considerará que el poder económico influye mucho en la realización de un proyecto emprendedor, mientras que el setenta por ciento estimó que incluye poco, considerando únicamente un veinte por ciento que el poder económico no tiene ninguna influencia en ello

- ✓ Un veinte por ciento de los defensores señaló que el poder económico influye mucho en la realización de un proyecto emprendedor. Un sesenta por ciento, que influye poco. Finalmente, un veinte por ciento que no tiene el poder económico ninguna influencia sobre un proyecto emprendedor.
- ✓ Un cincuenta por ciento de los jueces encuestados estimó que el poder económico influye mucho en la realización de un proyecto emprendedor. El otro cincuenta por ciento, que influye poco.
- ✓ Un cincuenta por ciento de los litigantes consideró que el poder económico tiene influencia sobre el emprendedor, un cuarenta por ciento, que tiene poca influencia, y el otro diez por ciento, que no tiene ningún tipo de influencia.
- ✓ Únicamente, el diez por ciento de los estudiantes encuestados llegó a considerar que el poder económico tiene mucho peso en el emprendedor. Un cuarenta por ciento estimó que tiene poca influencia. Mientras que el cincuenta por ciento, que no hay ninguna influencia de la economía en el proyecto emprendedor.



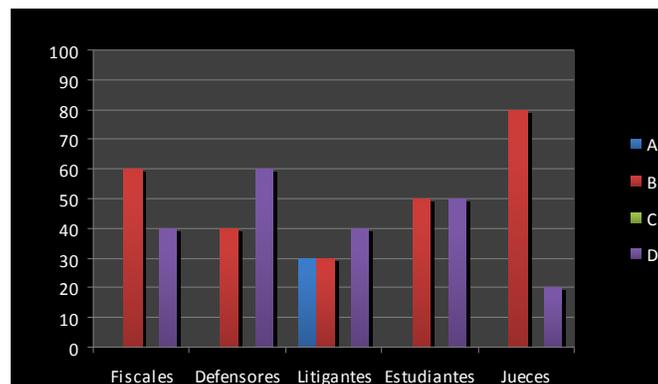
En la pregunta siete se planteó la siguiente interrogante:

¿Qué tipo de inversión es la más relevante para un emprendedor en Derecho?

- A) Inversión económica***
- B) Inversión académica***
- C) Inversión en el aspecto humano***
- D) Todas las anteriores***

De acuerdo con los encuestados se puede porcentualizar de la siguiente manera:

- ✓ Un sesenta por ciento de los fiscales estableció que la inversión académica es la más relevante para ser emprendedor, para un cuarenta por ciento se necesita una inversión económica, académica e inversión en el aspecto humano.
- ✓ Un cuarenta por ciento de los defensores estimó que la inversión académica es la más relevante para ser emprendedor, mientras que un sesenta por ciento, que para ser emprendedor se necesita inversión económica, académica e inversión en el aspecto humano.
- ✓ El ochenta por ciento de los jueces estableció que para ser emprendedor la inversión más relevante es la inversión académica. Un veinte por ciento de ellos aseveró que para ser emprendedor se necesita inversión económica, académica e inversión en el aspecto humano.
- ✓ Los litigantes en un cuarenta por ciento establecieron que ser emprendedor se necesita inversión económica, académica e inversión en el aspecto humano. Un treinta por ciento consideró que se necesita únicamente inversión académica y el otro treinta por ciento, que se necesita inversión económica únicamente para ser emprendedor en Derecho.
- ✓ El cincuenta por ciento de los estudiantes estimó que el emprendedor debe hacer inversión académica únicamente. Mientras que el otro cincuenta por ciento, que para ser emprendedor se necesita inversión económica, académica e inversión en el aspecto humano.



En la pregunta ocho se interroga lo siguiente:

- ¿Qué tipo de financiamiento sería necesario para un nuevo emprendedor en Derecho?

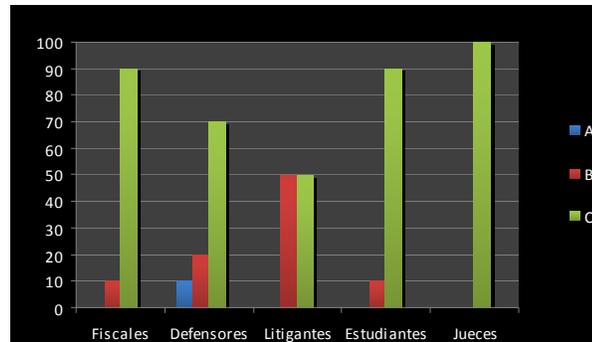
A) Microempresa

B) Mediana empresa

C) No es necesario ningún tipo de financiamiento

La respuesta se porcentualiza de la siguiente manera:

- ✓ Para el noventa por ciento de los fiscales, no es necesario ningún tipo de financiamiento para ser emprendedor en derecho. Para un diez por ciento de estos se necesita un crédito de mediana empresa para comenzar un proyecto emprendedor en Derecho.
- ✓ Para un setenta por ciento de los defensores no es necesario ningún tipo de financiamiento para ser emprendedor en Derecho. Para un diez por ciento de estos se necesita un crédito de microempresa para comenzar un proyecto emprendedor en Derecho. El otro veinte por ciento consideró que se necesita un crédito para mediana empresa
- ✓ Para el cien por ciento de los jueces no es necesario ningún tipo de financiamiento para ser emprendedor en Derecho.
- ✓ Para los litigantes, en un cincuenta por ciento no es necesario ningún tipo de financiamiento para ser emprendedor en Derecho. Para el otro cincuenta por ciento se necesita un crédito de mediana empresa para emprender en derecho.
- ✓ Para el noventa por ciento de los estudiantes no es necesario ningún tipo de financiamiento para ser emprendedor en Derecho. Para el otro diez por ciento se necesita un crédito de mediana empresa.



En la pregunta nueve se plantea la siguiente pregunta:

- ¿Cómo emprendedor, en cuáles de los siguientes aspectos se ha visto más beneficiado?

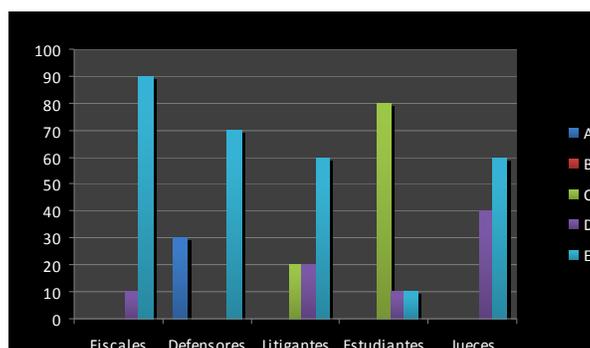
- A) económico*
- B) familiar*
- C) académico*
- D) económico-familiar*
- E) económico-académico*

Los porcentajes son los siguientes:

- ✓ el noventa por ciento de los fiscales se ha beneficiado en el plano económico-académico por haber sido emprendedores, un diez por ciento considera que se ha beneficiado económico-familiarmente.
- ✓ Un setenta por ciento de los defensores encuestados considerará que se han beneficiado en el plano económico-académico por haber sido emprendedores, el otro treinta por ciento, que se ha beneficiado únicamente en el plano económico.
- ✓ El sesenta por ciento de los jueces estima que se ha beneficiado en el plano económico-académico por haber sido emprendedores, el otro cuarenta por ciento considera que se ha visto beneficiado económico-familiarmente.
- ✓ Por su parte, el sesenta por ciento de los litigantes estima que se ha visto beneficiados en el plano económico-académico por haber sido emprendedores,

el otro veinte por ciento, que se ha visto beneficiado económico-familiarmente, mientras que el otro veinte por ciento, que se ha visto beneficiado únicamente en el pleno académico.

- ✓ Los estudiantes encuestados estimaron en un ochenta por ciento que se han visto beneficiados académicamente con su actividad emprendedora, diez consideran que se ha visto beneficiado económico-familiarmente, y el otro diez por ciento, que se ha visto beneficiado económico-académicamente.



Finalmente, la pregunta diez plantea la siguiente interrogante:

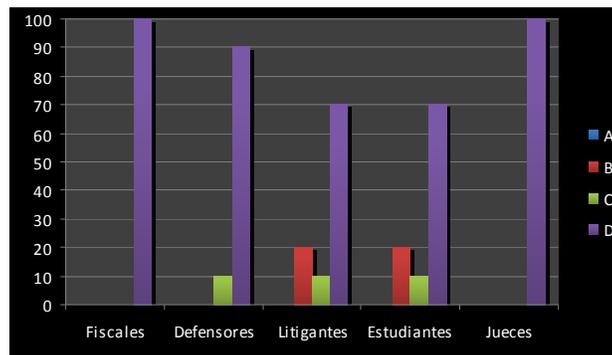
¿Cuáles aspectos culturales caracterizan a un emprendedor?

- A) Tolerancia hacia otras culturas*
- B) Tolerancia hacia los miembros de su misma cultura y sociedad en general*
- C) Comprensión hacia los errores que cometen los demás*
- D) Todas las anteriores*

Lo anterior, se porcentualiza de la siguiente manera:

- ✓ El cien por ciento de los fiscales considera que se debe ser tolerante hacia otras culturas, tener paciencia hacia los miembros de su misma cultura y sociedad en general, además de la comprensión hacia los errores de los demás.

- ✓ El noventa por ciento de los defensores estimó que para ser emprendedor se debe ser tolerante hacia otras culturas, tener paciencia hacia los miembros de su misma cultura y sociedad en general, además de la comprensión hacia los errores de los demás. El diez por ciento consideró que solamente se debe tener comprensión hacia los errores que cometen los demás.
- ✓ El cien por ciento de los jueces estimó que se debe ser tolerante hacia otras culturas, así como a los miembros de su misma cultura y sociedad en general, además de la comprensión hacia los errores de los demás.
- ✓ El setenta por ciento de los litigantes estimó que para ser emprendedor se debe ser tolerante hacia otras culturas, asimismo hacia los miembros de su misma cultura y sociedad en general, además de la comprensión hacia los errores de los demás. El diez por ciento estimó que solamente se debe tener comprensión hacia los errores que cometen los demás. El otro veinte por ciento consideró que se debe ser tolerante ante los miembros de su misma cultura y sociedad en general
- ✓ El setenta por ciento de los estudiantes consideró que para ser emprendedor se debe ser tolerante hacia otras culturas, asimismo hacia los miembros de su misma cultura y sociedad en general, además de la comprensión hacia los errores de los demás. El otro diez por ciento consideró que solamente se debe tener comprensión hacia los errores que cometen los demás. El otro veinte por ciento consideró que se debe ser tolerante ante los miembros de su misma cultura y sociedad en general



DISCUSIÓN

Después de haber hecho el anterior análisis y resultados conviene destacar la importancia de las encuestas realizadas en el sentido de que nos permite plantear una conclusión a estas alturas del estudio realizado. Dicha conclusión, la podemos enfatizar en el sentido de que el profesional en Derecho emprendedor debe ser una persona aplicada, que le guste lo que hace por su carrera, lo cual le permitirá superarse, entre otros aspectos que veremos infra. De esto se puede afirmar que “ser emprendedor está más allá de tener o no un emprendimiento propio (realizado o en proyecto), es una forma de ser, sentir, vivir y por supuesto, trabajar. Es saberse dueño absoluto del destino y obrar para rectificarlo, empeñarse en conseguir lo que se propone y contagiar a los demás este entusiasmo acercándose y acercando a otros al éxito, cualquiera sea el significado personal de este término” Kirwan et al. (2006).

De lo anterior, se extrae que emprendedor es en su realidad un empresario: buscará con frecuencia ocupar un puesto de liderazgo. Se lo puede juzgar de trepador; pero él es sólo ambicioso y responde a una necesidad interna de crecer. Quiere decidir, hacer, enseñar, producir, conseguir. Es entusiasta y despierta cada día plagado de sueños a concreta.

Según las entrevistas realizadas, las cuales son de gran importancia para determinar los rasgos esenciales que debe presentar un emprendedor en Derecho, se permite hacer ver que un emprendedor tiene que presentar las siguientes características individuales (las cuales fueron rescatadas del material utilizado en la presente elaboración, lo cual ya fue citado al principio del presente trabajo):

1. Espíritu emprendedor: el cual se presente en cada caso particular y puede ser aprendido por medio de la formación universitaria (lo cual conlleva a la necesidad de una universidad emprendedora), esto por medio de un centro de enseñanza emprendedor en su función educativa.

2. Capacidad empresarial de efectuar acciones productivas: lo cual se genera con la aptitud y actitud de conllevar a cabo su propia empresa por medio de acciones emprendedoras (caso similar en el área del derecho lo constituye el notariado, el cual puede ser explotado a modo empresarial, según la experiencia ha demostrado en nuestro entorno).
3. Motivación psicosocial para emprender: lo cual va de la mano con el espíritu emprendedor. Este elemento, según el material analizado, tiene especial relación con el sentir psicológico del emprendedor y su motivación, según el entorno de éste. Dentro de este aspecto psicosocial entra la parte económica. Si bien, dentro de nuestro estudio se tuvo por demostrado (según los encuestados) que el emprendedor no tiene un alto peso en cuanto a la necesidad económica, nuestra posición es diversa al considerar que este factor es decisivo para emprender (lo cual conlleva a realizar estudio de nuestro entorno social en cuanto a la motivación gubernamental en este aspecto, tema que está fuera de los límites de nuestro estudio)
4. Visión e imaginación creativa e innovadora
5. Necesidad de logro: búsqueda permanente del éxito
6. Constancia y dedicación al proyecto interno

Con base en lo recién suscitado, especialmente en el inciso tercero del párrafo anterior, es que consideramos que para emprender se necesita la promoción y desarrollo de cuatro áreas claves:

- ✓ fomento del emprendedurismo,
- ✓ apoyo al emprendedor,
- ✓ apoyo a la creación de
- ✓ empresas y
- ✓ apoyo al crecimiento de empresas

Además de los elementos subjetivos suscitados con anterioridad, es menester que un emprendedor en derecho tenga las siguientes características objetivas:

1. Trabajo en equipo
2. Capacidad de generar proceso colectivo

3. Visión holística de las necesidades del mercado en relación con los productos
4. Liderazgo: capacidad de llevar al logro de las metas
5. comunicación
6. colaboración en los proyectos a realizar

De lo dicho anteriormente, se desprenden las características generales objetivas y subjetivas de un emprendedor en general (rasgos que debe presentar un emprendedor en derecho en particular, y cualquier otro profesional en cualquier otra área). De lo expuesto, según se desprende de las encuestas y gráficos expuestos, podemos decir que un emprendedor en Derecho es aquel que presenta las siguientes características:

- E) Mantenerse actualizado en el área de especialización diariamente
- F) Iniciar estudios de Doctorado
- G) Tener buenas relaciones personales
- H) Tener buenas relaciones profesionales
- I) Concentrarse en hacer bien el trabajo
- G) Español-Inglés-Alemán
- H) Inversión académica
- I) Tolerancia hacia otras culturas
- J) Tolerancia hacia los miembros de su misma cultura y sociedad en general
- K) Comprensión hacia los errores que cometen los demás

Pero la discusión no acaba con estos elementos suscitados, el emprendedor, también, necesita de emprendedores que le asistan en su tarea, por eso es necesario definir el concepto de cultura emprendedora, el cual es definido por la doctrina estudiada como el “conjunto de valores, creencias y aptitudes comúnmente compartidas en una sociedad, la cual sostiene la idea de que es deseable un modo de vida emprendedor apoyando continuamente la búsqueda de un comportamiento emprendedor efectivo por parte de los individuos o grupos”.

Ahora, si bien es necesaria una cultura de emprendedores, se tiene que encontrar la forma de promoverla o verla nacer dentro de un determinado punto relacional a nivel de emprendedores. Es por esto que en estrecha relación con este concepto de cultura emprendedora y, atendiendo a la necesidad de una formación emprendedora, nosotros

identificamos dos tareas críticas. La primera es el *Fomento del Emprendedurismo*, que integra, por un lado, el proceso de dinamización (Castro Martínez et al, 2001) de los agentes implicados hacia un comportamiento emprendedor en el ámbito de la creación y desarrollo de empresas y, por otro, el acercamiento a dicho ámbito de las actividades de investigación y enseñanza relacionadas con el emprendedurismo y temas afines. En esta definición queremos destacar que el concepto ‘dinamización’ es entendido como aquel cambio de comportamiento que ‘mueve a alguien a hacer algo’ (Castro Martínez et al, 2001). De acuerdo con este autor, se deben promover dos actividades dentro del proceso de dinamización: la sensibilización y la motivación, por una parte, y la provisión de recursos y facilidades (servicios) por otra (es aquí donde, reiteramos, si bien las encuestas no marcaron el aspecto económico como relevante, dicho aspecto se vuelve indispensable por el tipo de sociedad consumista en donde vivimos. La segunda tarea clave es el *Apoyo al Desarrollo de Empresas*, que definimos como el proceso que recoge la búsqueda, reconocimiento y desarrollo de oportunidades de negocio, la puesta en marcha de la Empresa, así como el posterior desarrollo y crecimiento de ésta.

Todo lo anterior, para poder crear a un emprendedor y concientizar socialmente la necesidad de una cultura emprendedora, lo cual acarrea necesariamente necesidad de que en la formación de emprendedores debe predominar un enfoque constructivista, de aprender haciendo lo que se logra realizando actividades tales como definir situaciones en condiciones de incertidumbre, identificar oportunidades, identificar mercados y visionar empresas que puedan llevarse a cabo”.

CONCLUSIÓN

Para concluir, la presente investigación consideramos necesario primeramente indicar su relevancia dentro del contexto académico-emprendedor. Esta relevancia yace en la necesidad de una formación íntegro-emprendedora no solo a nivel de estudios superiores, sino una necesidad general que debe ser impuesta desde las escuelas y colegios por medio de una formación crítica e integral.

El emprendedor, quedó claro, es una persona que debe presentar diversos rasgos de corte objetivo y subjetivo. Cortes característicos que deben ser promovidos, tanto por las universidades, Estado y sociedad en general –lo cual nos lleva a la creación de una cultura emprendedora, lo cual sería el fin último del concepto de emprendedurismo-.

Tal y como se mencionó líneas atrás, se siente la necesidad de profesionales constructivistas, académicos, humanos y con una formación general que revista su peso de emprendedores. Esta necesidad tipológica emprendedora es necesaria para la formación de una mejor sociedad, esto, desde los siguientes tres puntos de vista a rescatar. Desde el punto de vista capital-productivo, es necesaria la presencia de emprendedores para mejorar los rendimientos en la producción; desde una perspectiva académica y social, son necesarios los emprendedores –especialmente en derecho- para formar profesionales críticos de su propio sistema y valores impuestos; desde una perspectiva cultural para la formación de una sociedad emprendedora que permita la consolidación de nuevos y mejores valores.

Es por ello que se termina la idea especificando que es necesario implementar procesos que promuevan la actitud emprendedora de los egresados universitarios, lo que Rincones (2002) denomina “la transformación del paradigma de empleado en empleador”.

BIBLIOGRAFÍA

Beauport, E. (1.990). *Las tres caras de la Mente*. Caracas: Galac.

Colmenares de Saavedra, L. (2002). Construcción teórica de la vinculación universidad sector productivo. Revista electrónica *Compendium*.

Cuéllar, R. (2002). TIC y competencias claves para el empleo. http://www.cibersociedad.net/congres2004/grups/fitxacom_publica2.php?grup=82&id=599&idioma=es

Freire, P. (1997). *Pedagogia del Oprimido*. Edición original 1970.

Ibáñez, J. (2003). La educación transformadora: concepto, fines, métodos. Sitio Web en línea. <http://www.pangea.org/jei/edu/f/edu-transf-conc.htm>.

Llorente Cortés, M. (2005). El futuro de la renovación pedagógica en la escuela y de los MRPS desde la perspectiva de una educación comprometida. http://www.fsipe.org/biblioteca/futuro_RP_LLORENTE.pdf

Martínez Bonafé, J. (2004). Esfera Pública, Conocimiento Escolar y Didáctica Crítica. *Anales del X Congreso Fedicaria*. Valencia. <http://www.fmrppv.org/eets/fedi.doc> Pérez, A. (2002). La Androergología Operativa, *Modelo Androergológico de Formación de Emprendedores*. Tesis doctoral no publicada, Universidad Internacional de Educación a Distancia de Panamá, UNIEDPA.

Rincones, D. (2002). *Modelo Androergológico de Formación de Emprendedores*. Tesis doctoral no publicada, Universidad Internacional de Educación a Distancia de Panamá, UNIEDPA.

Jiménez-Sáez, Fernando (2007). *El Fomento del Emprendedurismo Universitario a Través de un Modelo Integrador*. España, Instituto Ingenio (CSIC-UPV).