



Mona Morales, creadora de la academia, es conocida en redes sociales como "la coach legal"

Mentora entrena abogadas para que instalen sus propias oficinas jurídicas

"Muchos abogados me preguntaban cómo lo había hecho para crecer en pandemia", cuenta la profesional.

ÓSCAR VALENZUELA

Por varios años Mona Morales hizo su carrera de abogada de la manera tradicional. Estudió en la Universidad de Atacama, se dedicó al área corporativa en Copiapó y después se trasladó a Santiago, donde instaló su oficina jurídica.

Eso, hasta que en 2019 cambió su rumbo. "Para el estallido social, como nos pasó a muchos pequeños empresarios, mi oficina estaba en Santiago Centro y no pudo funcionar más", recuerda.

"En ese momento venía estudiando transformación digital y desarrollo de negocios en Europa, poniendo ojo en lo que se estaba haciendo en el área legal fuera de Chile. Vendí mi oficina y mi departamento y me fui a vivir al Cajón del Maipo, donde monté mi negocio jurídico, un estudio digital dirigido a emprendedoras que comenzó a expandirse. Muchos abogados me preguntaban cómo lo había hecho para crecer en pandemia", explica.

Ese fue el puntapié inicial para que se decidiera a compartir con sus colegas todo lo que había aprendido sobre propiedad intelectual, registro de marcas, protección de activos y sociedades relacionadas con emprendimientos de mujeres. Así nació Academia Abogada Digital y Mona Morales se transformó en mentora, haciéndose conocida en redes sociales como @lacoachlegal (<https://acortar.link/1QmFoM>).

El propósito de esta academia online es ayudar a abogadas a independizarse y formar su propia cartera de clientes en su área de especialidad. Hoy suman cerca de 350 profesionales -desde alumnas de Derecho hasta otras que llevan varios años ejerciendo- que están capacitándose o ya tomaron las mentorías y luego continúan participando en una red de apoyo, asegura Morales.

"El objetivo es que ellas se transformen en dueñas de sus propios negocios, que dejen esa visión de que los abogados que ejercen de manera independiente no tienen quien los emplee, sino que se transformen en empresarias legales", destaca.



RICHARD SALGADO

Mona Morales tiene su propia oficina legal en formato online.

Los pilares

La iniciativa, que reúne a cerca de 40 mentoras, entre ellas psicólogas y expertas en redes digitales, se concentra en enseñar los pilares del emprendimiento. "Primero, lo que se necesita para crear, sostener y expandir un negocio. Luego, transformación digital con todo lo que implica; no sólo lo que la gente cree, que es aparecer en una o dos redes sociales, sino hacer de embudo de ventas, marketing, landing page, lanzamientos. Y el tercer pilar es el desarrollo personal, que ayuda a potenciar habilidades", destaca.

Son temas que, según la abogada, no se abordan en profundidad en las escuelas de Derecho. "No los tocaban ni cuando yo fui ni ahora. En Estados Unidos se habla de estas temáticas desde los años 90 y en Argentina están abordando el desarrollo de negocios y transformación digital, cómo aplicar la inteligencia artificial para modernizar nuestros procesos, eso está siendo incluido en las mallas", afirma.

El funcionamiento de la academia es a través de distintos programas con valores diferenciados. Por ejemplo, tienen una membresía que

Cursos para litigar

Para abogados que se dedican a representar a sus clientes en juicios -ya sea querellantes o defensores en materia penal, civil o laboral- la Academia Nacional de Litigación imparte cursos desde 2020 ([anl.cl](https://acortar.link/8k1Ejm), <https://acortar.link/8k1Ejm>).

"Generalmente se piensa que un abogado necesita conocer bien la ley, pero va mucho más allá, porque hay una serie de habilidades asociadas para representar a otras personas", explica Felipe Marín, director ejecutivo de la academia, que actualmente funciona en formato online.

La buena práctica requiere de entrenamiento, advierte. "¿Cómo interrogar a un testigo en un juicio, qué preguntas hacerle y en qué orden? ¿Cómo deben estar estructuradas, bajo el alero de qué estrategia general? ¿Cómo se construye esa estrategia? No es lo mismo preguntar a un testigo que a un perito", ejemplifica el director. Son cuestiones que las universidades no necesariamente enseñan, aclara: "La verdad es que tampoco tienen, en estricto rigor, por qué enseñarlas, no todos los abogados que estudian Derecho van a ser litigantes; por lo tanto, queda entregado al desarrollo de posgrados".

permite acceder a sesiones semanales y una mentoría de posicionamiento estratégico que abre una vez al año. También realizan eventos gratuitos que anuncian a través de sus redes.

Una ventaja es que las alumnas -que se llaman entre ellas "digiabogadas"- han formado un círculo de apoyo. "Compartimos valores que nos hacen ser muy solidarias, eso se ve en la práctica. El propósito es expandirnos juntas y eso nos ha ido generando alianzas y negocios, se han creado empresas dentro de la comunidad", concluye la mentora.