



CONSEJOS PARA TRAMITAR TU PRIMERA CAUSA

INTRODUCCIÓN

Acabas de titularte. Te sacaste la foto en la Corte Suprema con esa sonrisa que dice: “igual fue más difícil pasar Derecho Civil que conseguir pega”. Te entregaron el cartón, probablemente en una ceremonia con discursos que no recuerdas, diplomas que nadie en el mercado preguntará, y una toga que te quedaba grande... como la expectativa de tener la vida resuelta. Y ahora, con ese título enmarcado —o arrugado en una carpeta de cartón— te miras al espejo y pensás: “soy abogad@”, pero en el fondo sientes que no sabís ni presentar un escrito.

Y no estás sol@. Porque lo que viene ahora no lo enseñan en las aulas. Nadie te preparó para la incertidumbre del primer cliente. Para ese momento en que un vecino te llama diciendo que tiene una “consultita legal rápida” y tú, como no quieres parecer inexperto, le respondes con voz segura mientras googleas frenéticamente “modelo escrito demanda por servidumbre de tránsito”. Y sí, tú estudiaste cinco años, hiciste la práctica, diste el examen de grado, pero ahora te enfrentas a lo más rudo: el mundo real.

Ese mundo donde no existe el ramo de “Gestión de clientes con expectativas irreales”, ni el electivo de “Cobrar sin culpa sin parecer usurero”. Donde nadie te enseña a hacer un presupuesto, a filtrar clientes chantas, a decir que no sin remordimiento o a enfrentar el síndrome del impostor mientras redactas tu primera demanda desde una mesa de cocina. Porque la universidad forma abogados, pero no te enseña a ser independiente. Ni a sobrevivir emocionalmente al WhatsApp de un cliente que te escribe a las 2 AM preguntando si su causa va ganada “porque soñó con una mariposa”.

Esto no es un manual del Harvard Law Review. Ni un artículo doctrinario que termine citando a Dworkin. Es una guía construida desde la experiencia, desde el barro, desde los cafés fríos y las audiencias sin preparación previa. Desde esa primera vez en que cobraste con empanadas, en cuotas, o con la promesa de que te iban a recomendar “a caleta de gente”. Desde esa época en que el mayor ingreso del mes fue cuando alguien te transfirió más de una luca por una asesoría.

Esta guía es para ti, que estás comenzando, que sabes lo que es tener miedo de cobrar, que todavía no sabes cómo llenar un escrito en la Oficina Judicial Virtual sin sentir que estás haciendo algo ilegal. Es para ti, que quieres hacer las cosas bien, pero también sobrevivir, pagar tus cuentas, tu CAE, tu ansiedad y tu terapia.

Aquí no vas a encontrar frases motivacionales de coach jurídico, pero sí consejos reales, con honestidad brutal, para ayudarte a tramitar tu primera causa con dignidad: cobrando lo justo, sin regalar tu trabajo, sin quedarte callado, sin humillarte por un cliente que no te valora. Vas a aprender a reconocer tipos de causas, a decidir con quién trabajar, cómo poner precio a tu trabajo, cómo sobrevivir a la incertidumbre sin perder la fe en tu carrera.

Porque sí: el cartón te lo ganaste. Pero el respeto, el dinero, la reputación, la estabilidad emocional y el merecido descanso... todo eso se construye después. En el camino. En cada gestión, en cada audiencia, en cada error. En cada vez que dices: “ya, esto no lo vuelvo a hacer gratis”.

Bienvenid@ al Derecho de verdad.

No al del aula.

Al del papel timbrado.

Al del cliente ansioso.

Al del tribunal con WiFi malo.

Al del WhatsApp mal escrito que empieza con “abogad@ una consulta” ... y termina con una pega que no te quieren pagar.

1. ¿TITULADO O AÚN EGRESAD@?

(Y CÓMO CONSEGUIR TU PRIMER CLIENTE SIN MORIR DE HAMBRE)

Sabemos que para ejercer profesionalmente no basta con creerse abogado; hay diferencias importantes entre estar egresado y estar titulado, y no asumirlas puede llevarte a cometer errores que te van a penar... como un mal contrato sin cláusula de salida.

a. Egresado/a: El modo aprendiz con hambre

Estás egresad@, terminaste todos los ramos, quizás hiciste la práctica, pero aún no tienes el cartón ni la habilitación profesional del título.

Eso sí: hay cosas que sí puedes hacer.

Puedes tramitar gestiones voluntarias simples: posesiones efectivas intestadas (en el Registro Civil), reclamos administrativos, partes en el juzgado de policía local, redacción de documentos privados, y actuar en representación personal si eres parte del conflicto (spoiler: no recomendable, pero posible).

No puedes patrocinar causas judiciales ante tribunales superiores, pero puedes preparar las cosas y pedir que un/a abogad@ te firme. Busca gente buena onda, pero ojo: si firmas por otros, asegúrate de que no te dejen con el muerto (y la responsabilidad disciplinaria ante la Corte).

Consejo de oro: Mientras estás en este limbo, capacítate en cosas prácticas que nadie te enseñó en la U: armar un escrito desde cero, usar la Oficina Judicial Virtual, conocer las reglas del Registro Civil y SII, y aprender a leer una causa en la página del Poder Judicial como si fuera el horóscopo de tu cliente.

b. Titulado/a: Legalmente habilitad@, emocionalmente confundid@

Ahora sí: tienes el cartón, la habilitación y el peso (emocional) del título. Puedes patrocinar causas, representar legalmente a personas naturales o jurídicas, demandar, contestar, apelar, y vivir todas las etapas del proceso... incluidas las de la crisis existencial post-titulación.

Pero no te engañes: nadie te va a poner una fila de clientes en la puerta solo porque saliste de la universidad.

Entonces... ¿cómo consigo clientes?

Aquí van algunos consejos prácticos y sin humo para captar tus primeras causas sin perder la dignidad (ni el tiempo):

1. Haz saber que eres abogad@

Postea en tus redes sociales, crea una bio profesional en Instagram o LinkedIn. Sube una historia en que digas: “Desde hoy, estoy recibiendo consultas legales. Me especializo en...”. Que tu tía se entere, tu ex se entere, tu vecino también. Los primeros clientes no llegan por recomendación académica: llegan porque la gente sabe que existes.

2. Busca causas pequeñas, pero reales

Empieza por lo que esté a tu alcance: alguien que necesita redactar un contrato de arriendo, una persona que quiere pedir rebaja de pensión, un trámite en el conservador, o un reclamo en SERNAC. No subestimes estas gestiones: te enseñan el ritmo real del derecho y te dan experiencia para lo grande.

3. Únete a otros colegas

Forma alianzas. Crea una red. Si tú sabes de civil y tu amig@ de familia, ¡complementen! Si uno firma y el otro redacta, se reparten lucas y culpas. Nadie sobrevive solo, y menos si todavía no puedes pagar ni el logo de tu oficina.

En nuestra Central de escritos puedes encontrar material www.derechoalhumor.cl/escritos

4. Haz presupuestos claros (y por escrito)

Desde el primer día, cobra. Aunque sea poco, cobra. Si te cuesta, escríbelo en un papel, mándalo por WhatsApp, o hazte una plantilla. Lo gratis se vuelve norma, y el cliente que no paga es el que más exige.

5. No aceptes todo

No todo lo que brilla es causa. Si ves que alguien quiere demandar al Estado por haberle bajado el signo zodiacal, huye. No tomes causas que no entiendes, ni te metas a áreas que nunca estudiaste sin asesorarte. La dignidad profesional parte por saber decir: “Eso no lo manejo, pero puedo derivarte”.

6. Arma tu kit básico de abogado/a

Firma digital

Papel con membrete (aunque sea en Word, pero con estilo)

Correo profesional (nada de: "abogadopeluca123@gmail.com")

Google Drive con tus modelos de escritos, minutas y contratos

Un lugar desde donde atender (aunque sea virtual)

Porque una cosa es salir titulado/a, y otra es empezar a vivir del derecho sin regalarte.

¿Y sabes qué? Se puede. No es glamoroso, pero es real. Este camino no empieza con una oficina de vidrio ni un asistente con traje: empieza con un pendrive, una silla plástica y las ganas de que te paguen aunque sea en dos cuotas (y sin la excusa del "próximo mes te transfiero").

2. ¿QUÉ CAUSAS PUEDO TOMAR?

(Sin que te funen, te demanden o te termines pagando tú mismo los gastos)

No todo es demanda de alimentos y divorcio por culpa. El Derecho tiene más ramas que una parra mal podada, y tú, como futuro/a litigante con hambre y entusiasmo, debes saber qué causas puedes tomar realmente, dependiendo de si estás habilitado o solo con cara de abogado/a.

a. Causas sin patrocinio (modo ninja legal)

Estas son las causas que puedes tramitar sin necesidad de tener el título profesional, o incluso con título, pero sin firma digital habilitada. Aquí puedes moverte con soltura, sobre todo si estás recién saliendo del horno jurídico.

Ejemplos reales de causas sin patrocinio:

Juzgados de Policía Local:

Multas de tránsito, ruidos molestos, choques sin lesiones.

Reclamos contra empresas de servicios básicos o municipales.

Casos de convivencia vecinal que parecen peleas de reality, pero más ruidosas y menos grabadas.

Trámites ante el Registro Civil:

Posesión efectiva intestada.

Correcciones de partidas de nacimiento, defunción, matrimonio.

Tramitación administrativa ante servicios públicos:

Apelaciones ante la Superintendencia de Educación, SISS, FONASA, SERNAC, etc.

Presentación de recursos administrativos simples (por ejemplo, para reembolso de licencias médicas en la COMPIN).

Reclamos por negligencia en atención en hospitales públicos (spoiler: vas a conocer la burocracia de verdad).

Oficios a municipalidades, SERVIU, DIDECO, etc.

Solicitudes por uso de suelo, subsidios mal ejecutados, problemas con bienes nacionales de uso público.

TIP PRÁCTICO:

Todo lo que pueda resolverse por formulario, ventanilla o página web, sin necesidad de patrocinio judicial, es terreno fértil para empezar a trabajar, ganar experiencia y cobrar modestamente... pero cobrar.

2. Causas que requieren patrocinio (modo abogado/a de verdad)

Aquí ya estamos hablando de meterse en tribunales, de esos donde se escribe "S.J.L. Civil" y el lenguaje parece latín mezclado con amenaza pasiva-agresiva. Necesitas estar titulado y habilitado, tener tu firma electrónica avanzada, y sobre todo, tener estómago.

Ejemplos de causas que requieren patrocinio y poder:

Tribunales Civiles:

Cobros de pesos, interdictos, juicios de arrendamiento, precarios, tercerías, etc.

Juicios de partición (donde los herederos se sacan los ojos por una parcela con dos gallinas).

Demandas por incumplimiento de contrato, daños y perjuicios, etc.

Tribunales de Familia:

Pensión de alimentos, relación directa y regular, medidas cautelares, cuidado personal, etc.

Reclamaciones de filiación (sí, todavía pasa que aparece un “nuevo hijo”).

Mediaciones frustradas que terminan en demandas con más odio que “La Rosa de Guadalupe”.

Juzgados del Trabajo:

Despido injustificado, cobro de cotizaciones, nulidad del despido, tutela laboral.

Todo lo que implique explicar que tu cliente sí trabajaba, aunque “no tenía contrato”.

Penal (mínimo manejo emocional):

Defensas por lesiones, hurto, amenazas, etc.

Querellas, denuncias, seguimiento de causas penales simplificadas o abreviadas.

Y si te da por ser valiente (o masoquista), puedes explorar lo tributario, ambiental, contencioso-administrativo o incluso constitucional, pero no digas que no te advertí.

¿No estás habilitad@ aún? ¡Haz alianzas!

Si no tienes firma, pero tienes ganas y conocimientos, arma tu banda legal.

Tú investigas, redactas, gestionas... y alguien con firma te patrocina.

A cambio, se reparte la pega, el porcentaje, y si te va bien, hasta el estrés.

Consejo callejero:

Antes de que alguien firme por ti, deja todo claro. Por escrito. Con condiciones. Aunque sea un amigo. Porque si el caso explota, el que firmó paga el pato. Y el que redactó desaparece como prueba en juicio penal.

Bonus: Cosas que NO deberías tomar al principio

Causas penales complejas (homicidios, delitos sexuales, crimen organizado... NO).

Juicios de alimentos donde tu cliente quiere “hacer justicia con su propia mano”.

Casos donde tu intuición dice: “esto está raro”, pero tu billetera dice “dale no más”.

Hazte un favor: empieza por lo sencillo, gana experiencia, y sobre todo, aprende a decir que NO.

Porque el prestigio se construye también sabiendo cuándo no tomar una causa.

3. EL ARTE DE COBRAR

(Porque ni el acceso a la justicia paga el arriendo)

Hay un mantra que debes tatuarte en la frente (o en el contrato):

NO TRABAJES GRATIS

Ni para la tía buena onda, ni para el vecino que te regalaba dulces cuando eras chico, ni para tu ex que ahora “quiere demandar por custodia”. NO. TRABAJES. GRATIS.

Porque si trabajas sin cobrar:

Estás educando al cliente a no valorar tu tiempo ni tu conocimiento.

Estás tirando por la borda los años que estudiaste y el examen de grado que te quitó la vida social.

Y lo peor: le haces daño a todos tus colegas, porque creas un mercado donde se espera que el abogado/a trabaje “por buena onda”.

Y seamos honestos: si la misma persona no le pide al mecánico que le arregle el auto gratis... ¿por qué a ti sí?

Entonces, ¿cómo cobro?

Te presento las formas más comunes (y efectivas) de cobrar tus servicios jurídicos sin perder el alma ni la amistad:

1. POR GESTIÓN

Perfecto para empezar. Cobras por cada acción específica:

Redacción de demanda

Presentación de escrito

Representación en audiencia

Revisión de contrato

Gestión en oficinas públicas

Ideal cuando no sabes cuánto durará el caso o si el cliente va a desaparecer a mitad de camino.

Ejemplo: “Son \$30.000 por cada gestión realizada. Lo que incluye...” (y ahí te lanzas con lo que haces, sin miedo).

2. PORCENTAJE DEL RESULTADO

Muy común en juicios civiles: te comprometes con el cliente a cambio de un % del monto recuperado (normalmente entre 10% y 30%, dependiendo del caso y el riesgo).

Ojo: esto sirve solo cuando el cliente va a ganar plata, no cuando quiere “principio de justicia y reparación emocional”.

Ejemplo: “Yo no te cobro por adelantado, pero si ganamos y te pagan los \$5 millones, el 20% es mío. Se firma contrato antes, y tú lo sabes”.

3. HONORARIO FIJO + VARIABLE

El camino intermedio y más ético de todos:

Un monto base que asegura que no trabajas gratis.

Un porcentaje o pago adicional si el caso se gana o progresa.

Ejemplo: “Son \$150.000 por iniciar el juicio. Y si se gana, un 10% adicional del total recuperado”.

4. CONTRA ENTREGA (O SISTEMA UBER JURÍDICO)

Solo cobras al final, cuando el cliente “recibe algo”. Úsalo con extremo cuidado, y solo cuando hay claridad de éxito.

Como cuando redactas una solicitud, y el cliente necesita “ver si se lo aceptan primero” antes de pagar.

Hazlo solo si tienes espalda económica o confianza total. Si no, el cliente desaparece y tú te quedas con la carpeta y la rabia.

Siempre, siempre, SIEMPRE: contrato de honorarios

Aunque sea en Word.

Aunque sea con letra Comic Sans.

Aunque sea por WhatsApp con sticker de Pikachu.

El contrato es tu escudo. Es lo único que te va a proteger cuando el cliente diga “yo no entendí que había que pagar eso” o “pensé que lo hacías porque eras amigo del primo de mi suegra”.

Y sí, puedes demandar por no pago. Pero eso ya es otro capítulo.

Bonus: ¿Cuánto cobro?

Te vas a enfrentar a este dilema muchas veces. Y la respuesta es: depende.

Depende del caso, del tiempo que te va a tomar, de si es tu especialidad, del riesgo, del lugar geográfico y del perfil del cliente.

Lo que NO puedes hacer es:

Cobrar \$0

Cobrar menos que el Uber que te llevó al tribunal

Cobrar con vergüenza

Hazte un tarifario. No importa si eres nuevo. Tener una tabla de referencia te da seguridad.

Ejemplo base:

Escrito simple: \$30.000

Representación en audiencia: \$50.000

Redacción de demanda con seguimiento: \$100.000

Causa completa de alimentos: \$250.000 a \$500.000

Consultas por llamada: \$20.000 (sí, cobrar por hablar también es legal)

♥ **Recuérdalo siempre:**

Cobrar no es ser ambicioso. Es ser justo.

Nadie más que tú sabe lo que costó llegar a tener el conocimiento que tienes.

Y si hay algo que este sistema necesita, es abogados que se valoren a sí mismos.

No trabajas por amor al arte.

No vives del aplauso.

No pagas tus cuentas con “eterno agradecimiento”.

COBRA.

Y cobra bien.

4. CÓMO EMPEZAR TU PRIMERA CAUSA

(Guía básica para no morir en el intento... ni en el tribunal)

Tu primer caso no se olvida. Como la primera vez que te metiste a la Oficina Judicial Virtual y pensaste que habías hackeado el FBI.

Pero antes de celebrar, hay un paso anterior clave: saber por dónde empezar sin parecer amateur (aunque lo seas).

Aquí te dejo los 5 mandamientos del abogado primerizo que quiere salir vivo (y ojalá pagado):

1. Define el problema con tu cliente. Escucha más de lo que hablas.

No intentes impresionar al cliente con tecnicismos ni hagas diagnósticos antes de entender el caso completo. Este no es el momento para hablar de Kelsen ni mostrar tu nota en Derecho Procesal.

Tu misión es entender el conflicto humano detrás del caso legal.

Y eso solo se logra escuchando activamente.

Haz preguntas clave, repite lo que entendiste, y resume la historia en tus propias palabras. Si el cliente dice "sí, eso es", recién ahí puedes pensar en una estrategia.

2. Pide documentos. No trabajes con fe. Esto no es misa.

No redactes nada solo con la historia del cliente. Por más verosímil que parezca, sin papeles no hay paraíso.

Pide siempre:

Contratos

Certificados

Escrituras

Cartolas

Actas

Mensajes de WhatsApp (sí, son pruebas)

Cualquier cosa escrita que respalde lo que te cuentan

Porque si partes una causa solo con lo que "el cliente recuerda", lo más probable es que termines defendiendo una narrativa que cambia más que horario de verano.

3. Haz un presupuesto claro y por escrito. O prepárate para sufrir.

Nada de “vemos después cuánto me cobras”, “yo te transfiero algo”, o “te hago una mención en redes”.

¡NO!

Haz un presupuesto:

Claro

Por gestión o global

Con condiciones

Con plazos

Con forma de pago (transferencia, cuotas, abono inicial...)

Y si puedes, haz que el cliente lo firme.

Aunque sea en una servilleta, pero con su puño y letra.

Eso vale más que cualquier promesa de “te voy a recomendar con mis contactos”.

4. Mantén comunicación constante (pero no seas esclavo del WhatsApp).

Tu cliente no necesita saber cada vez que te lavaste las manos antes de redactar el escrito. Pero tampoco puedes desaparecer como abogado de oficio en causa sin mérito.

Establece reglas claras:

Horarios para responder mensajes

Medios de comunicación (WhatsApp solo para cosas breves, correos para cosas serias)

Frecuencia de actualización (una vez por semana, cada avance importante, etc.)

Y por favor: no respondas a las 3 AM solo porque viste el mensaje. Si tú no respetas tus límites, nadie lo hará.

5. Aprende a decir NO. De forma firme y educada.

Vas a tener clientes que:

Te quieren pagar con trueque

Quieren demandar a la mamá por abandono emocional

Creen que saben más que tú porque “leyeron en Google que...”

Insisten en hacer una demanda solo “por orgullo”

Aprende a decir que NO.

No todo lo puedes hacer, no todo te conviene, y no todos los clientes valen la pena.

A veces el mejor servicio que puedes dar es rechazar un caso que solo te traerá pérdida de tiempo, salud mental y dignidad profesional.

BONUS TRACK: ¿Y si no sé por dónde partir?

Pide ayuda. No te va a quitar lo abogad@.

Consulta a un colega más experimentado, pero no le tires toda la pega como si fuera tu asistente gratuito, también tenemos mas de estos manuales prácticos en la central de escritos para abogados www.Derechoalhumor.cl/escritos

Estudia un modelo, revisa jurisprudencia, y si te da miedo hacerlo mal... ¡hazlo bien!

No naciste sabiendo. Pero si ya llegaste hasta aquí, estás más que capacitado para partir.

Solo necesitas método, humildad y aprender a decir las dos palabras mágicas:

“Honorarios primero”.

Mas material para abogados

www.derechoalhumor.cl/escritos

5. TIPOS DE CLIENTES QUE DEBES EVITAR (O DOMAR COMO BESTIAS)

(Una guía afectiva para no terminar odiando tu vocación)

En el zoológico legal chileno hay de todo: desde el cliente amable que te da las gracias con lágrimas en los ojos, hasta verdaderas criaturas emocionales que parecen diseñadas para desgastarte, exprimerte y luego dejarte en visto.

Aquí algunos especímenes peligrosos que debes detectar a tiempo y, si no puedes evitar, al menos aprender a domar:

1. El “consultita” crónico

Te contacta con un “Hola, una preguntita corta”, pero termina enviándote un PDF de 34 páginas y tres audios de 4 minutos.

Solo quiere resolver su vida legal gratis. Suele usar frases como:

“Si tú me dices cómo lo hago, yo lo presento”

“Es solo para orientarme”

Antídoto: cobra desde la primera consulta. No expliques nada sin antes fijar tu valor como profesional.

2. El manipulador emocional

Te dice que no tiene plata, pero lo ves subiendo historias en el Enjoy.

Usa la culpa como estrategia de pago diferido. Ejemplo:

“Te juro que apenas me depositen te transfiero”

“Estoy mal económicamente, pero si no me ayudas voy a perder todo”

Antídoto: honorarios por adelantado. Si no puede pagar, no puede contratar.

Esto es derecho, no caridad institucional.

3. El “yo ya lo hice todo, solo quiero que firmes”

Te trae una causa avanzada, con documentos escritos a mano, ideas sacadas de YouTube y un resumen que parece testimonio en el matinal. Solo necesita tu firma “para completar”.

Antídoto: si firmas, eres responsable.

Revisa todo. Cobra desde cero. Y si no te da confianza: no firmes ni aunque te pague en efectivo y con pancito amasado.

4. El litigante de WhatsApp

Te escribe cada dos horas para saber si hay novedades.

No distingue entre un decreto y una sentencia. Cree que cada silencio judicial es culpa tuya.

Antídoto: reglas claras desde el inicio. Define horarios de atención, canales de contacto y frecuencia de actualización.

5. El emocional extremo

Pide justicia, pero lo que realmente quiere es venganza, redención o validación afectiva.

Ejemplo: quiere demandar a su ex no por alimentos, sino porque “me traicionó con el profesor de zumba”.

Antídoto: distingue el problema legal del problema terapéutico.

No eres psicólogo. Deriva si es necesario. Y si insiste en arrastrarte a su drama: huye con dignidad.

6. El cliente que se cree abogado

Cree que sabe más que tú porque “leyó en internet”.

Corrige tus escritos, te manda leyes, te interpela como si fueras su pasante.

Antídoto: recuerda quién tiene el título. Marca el límite.

Si no respeta tu criterio, no trabajes con él. Tu paz mental no está en venta.

En resumen:

NO todo cliente es cliente.

Y tú no eres cualquier cosa: eres abogado/a.

No te formes en el sacrificio. Fórmate en el respeto.

6. CONSEJOS PARA SOBREVIVIR EMOCIONAL Y JURÍDICAMENTE

(Porque nadie te dice lo que se sufre en silencio con corbata y café frío)

Ejercer como abogado recién titulado es una mezcla entre reality, psiquiátrico y reality dentro de un psiquiátrico. Por eso, aquí van unos consejos sinceros para no quebrarte por dentro mientras tramitas por fuera.

1. Cuida tu salud mental (sí, aunque seas rudo/a)

El estrés legal es silencioso. Te despiertas a las 3 AM pensando si subiste bien el escrito.

Haz pausas. Respira. Anda a terapia si lo necesitas.

Y si no puedes más: párate, respira y recuerda que un cliente más no vale tu estabilidad emocional.

2. No tomes más causas de las que puedes manejar

Al principio vas a querer decir que sí a todo. Pero eso te lleva al burnout, al error, y al desprestigio.

Es mejor tener 5 causas bien hechas, que 20 a medio terminar y un colapso nervioso.

3. Ten una red de apoyo

Consigue 2 o 3 colegas con los que puedas llorar, reír y preguntar cosas básicas sin miedo al juicio.

Un buen grupo de abogados/as es como un buen grupo de magos: no hace milagros, pero te evita desastres.

4. Cobra. Siempre.

Lo dijimos antes, pero aquí va de nuevo: no eres un voluntariado de ONG jurídica.

Cobra aunque sea poco. Cobra por lo que vales. Y aprende a subir tus tarifas con el tiempo.

Tu CAE o credito no se paga con “gracias”.

5. Sigue aprendiendo (pero con criterio)

No te metas en todos los cursos del universo. Elige los que realmente te sirvan para las causas que ya estás tomando.

Aprender por ansiedad solo te deja más agotado. Aprende por estrategia.

6. Recuerda por qué estudiaste derecho

Cuando estés a punto de mandar todo a la mierda (y lo vas a estar), recuerda:

Viniste a este mundo jurídico con una intención.

Tal vez fue justicia, estabilidad, ayudar, tener tu oficina, o pagar la pensión. Pero algo te trajo. Y eso importa.

7. BONUS TRACK: FRASES PROHIBIDAS

(Cosas que nunca deberías decir si quieres ejercer con dignidad)

Estas frases suenan inofensivas. Pero son como clavos en tu propio ataúd jurídico. Revisa bien, porque alguna de estas puede estar en tu vocabulario sin que lo notes:

“No te preocupes, yo te ayudo igual”

→ Traducción: Me vas a explotar emocionalmente y además gratis.

“Es una causa fácil”

→ Spoiler: no existe. Incluso la más simple puede complicarse con un tribunal lento, un cliente ansioso o un documento que nunca llegó.

“Esto se gana sí o sí”

→ ¡Cuidado! Nada está garantizado en derecho. Ni aunque tengas todas las pruebas. Las sentencias no las dicta tu ego.

“Yo nunca cobro por esto”

→ Bienvenid@ a la indigencia legal. ¿También regalas tu tiempo en el supermercado?

Si alguna de estas frases sale de tu boca... respira hondo, recupérate, y corrige el rumbo. A tiempo.

8. SI VAS A EQUIVOCARTE, QUE SEA FACTURANDO

(Una breve oda al error con boleta)

Vas a equivocarte.

Te va a fallar la página del PJUD justo cuando subas tu primer escrito.

Te vas a olvidar de revisar el estado de la causa.

Vas a agendar mal una audiencia.

Y tal vez vas a redactar mal un concepto, o confiar demasiado en un cliente que te dejó con un pagarecito sin pagar.

Pero está bien.

Porque el error no te quita lo que sabes, solo te enseña cómo aplicarlo mejor.

El punto es equivocarte trabajando, cobrando, aprendiendo.

No sufriendo gratis, no siendo abusado, no cargando con culpas que no te pertenecen.

Equivócate.

Pero hazlo con conciencia, con ética, y ojalá con contrato de honorarios firmado.

CONCLUSIÓN: TU PRIMERA CAUSA NO TE DEFINE, PERO TE CONSTRUYE

Tu primera causa no será perfecta. Puede que termines con ojeras, con dudas, y hasta con la angustia de haber cobrado muy poco (o nada). Pero esa experiencia te va a marcar más que el ramo de Derecho Romano.

Porque no importa cuán desordenado, incierto o torpe parezca el inicio.

Lo importante es que empezaste.

Este camino no está pavimentado. Está hecho de errores, clientes raros, sentencias injustas y boletas mal emitidas. Pero también de aprendizaje real, de orgullo cuando haces las cosas bien, y de esa primera vez que un cliente te dice: “Gracias, me ayudaste de verdad”.

Ejercer el derecho es un acto político, emocional y profundamente humano.

Y sí, a veces querrás mandar todo a la cresta.

Pero otras veces, vas a mirarte al espejo, con toga o con polera, y vas a pensar:

“Lo logré. Y lo hice a mi manera.”

Así que ya lo sabes:

Cobra, equivócate, mejora.

No regales tu tiempo. No subestimes tu trabajo.

Y nunca, nunca olvides que tu dignidad profesional también es justicia.

Si necesitas mas material únete a nuestra central

Central de apuntes para estudiantes www.Derechoalhumor.cl/apuntes

**Central de Examen de Grado, habilitación PJUD y academia judicial
www.Derechoalhumor.cl/grado**

Central de escritos para abogados www.Derechoahumor.cl/escritos