

¿Qué *ué ha aprendido sobre negociación, a propósito de su trabajo como abogada en temas de colusión y libre competencia?*

Creo importante tener una clara comunicación con el cliente, manejar expectativas y analizar los riesgos. Luego, buscar propuestas creativas y trabajar en conjunto en una solución común. Para que esto resulte, es fundamental generar confianza con el cliente y, más importante, credibilidad con la autoridad. Esa credibilidad se construye a lo largo del tiempo y se puede perder rápidamente. Son procesos complejos y desafiantes, en los que ambas partes deben ceder en parte su posición.

» **¿Qué la llevó a dirigir el programa de mentoría para abogadas “Aprendiendo a liderar”?**

La idea surgió con mi amiga y socia Jessica Power, cuando éramos las únicas socias en la oficina y pensamos en diseñar un programa con herramientas que, a los inicios de nuestra carrera, hubiésemos valorado. Luego se sumó Paola Bruzzone y generamos el programa con el apoyo del Vance Center y de

destacadas abogadas que aportaron tiempo e ideas. Estamos orgullosas de que parte del trabajo del programa haya sido adaptado y utilizado como referencia en otros países. Compartir experiencias, aunque no necesariamente estemos de acuerdo con las soluciones o las opciones personales, le da otra perspectiva al camino recorrido. Por otro lado, generar lazos con el grupo de mentoras y aprendices es también algo que valoro del programa.

» **¿Qué les falta aprender a las chilenas para potenciar sus habilidades de liderazgo?** 1. Encontrar nuestra propia voz. Sobre todo

cuando somos más jóvenes, tendemos a priorizar las voces de los padres, la pareja, los profesores, los jefes. Es importante conocerse y saber desde qué lugar queremos aportar. Cuando tenemos eso claro y lo expresamos, las cosas se alinean con más facilidad. 2. Aprender a decir que no y poner límites, sin tanta justificación y sin cargo de

ABOGADA DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE, socia de Carey y Cía. Ltda. y experta en libre competencia y regulación de mercados. Fundadora y mentora del programa de mentoría para abogadas “Aprendiendo a liderar”. Miembro del Comité de Libre Competencia de la CPC. Ha sido profesora en la UC, UDD y U. de Chile, entre otras.



SERGIO ALFONSO LOPEZ

LORENA PAVIC

“A las chilenas nos falta encontrar nuestra propia voz”

“El *dream team* se compone de personas capaces, pero especialmente generosas, positivas y sobre todo creativas”.

conciencia. Para liderar equipos o proyectos es importante fijar metas y prioridades y no perder el foco. Si uno deja que las urgencias se interpongan, se pone en riesgo todo el proceso.

» **¿Cómo define su liderazgo?**

Creo ser una persona cercana que promueve el trabajo en equipo y la discusión. Valoro el análisis crítico y profundo. Por otra parte, soy exigente. Mi visión es que los plazos internos están para ser cumplidos y cada uno es responsable de su parte, lo que es clave para que el engranaje funcione. Me siento una parte más de ese engranaje y trato de predicar con el ejemplo.

» **¿Qué obstáculos ha enfrentado?** Al principio, aprender el

oficio. Los primeros años son duros, porque hay una distancia importante entre estudiar Derecho y aplicarlo. Luego, el desafío ha sido equilibrar mi vida profesional y mi familia, un desafío permanente y, en momentos, difícil de manejar.

» **¿Qué cualidades valora en sus colaboradores?** El talento legal, el esfuerzo y que sean personas íntegras. El proceso de aprendizaje del abogado es lento y requiere de años de experiencia y mucho kilometraje en tribunales. Es importante estar abierto a aprender habilidades que uno no estudia en la universidad y encontrar una enseñanza en momentos difíciles. Es

importante contar con un equipo formado por personas con conocimiento y capacidades técnicas, pero creo que el *dream team* se compone de personas capaces, pero especialmente generosas, positivas y sobre todo creativas, que aporten algo novedoso o una perspectiva nueva. Es importante tener equipos diversos. ■