

ENTREVISTA.21

LORENA OBREGÓN

HERMAN PATOW
ABOGADO

Cuando el fotógrafo entró a la casa de Herman Patow, le preguntó si era coleccionista; y es que, además de ser un apasionado por el derecho corporativo, también lo es de los funkos (pequeñas figuras de acción). Tiene tantos que cuesta relacionar esa afición con la preparación de un abogado. A veces, los prejuicios pueden más y Herman lo sabe; por eso está convencido de que el Derecho debe ser parte de la vida de los escolares. Así, los peruanos verán a los abogados como aliados y tendrán herramientas básicas para decidir sobre su vida laboral siendo empleados, emprendedores o ambos.

¿Por qué elegiste estudiar Derecho?

Bueno, la parte romántica es que desde chiquito mi abuela me decía que por ser pleitista tenía que ser abogado; ese bichito se me quedó en la cabeza, pero, conforme fui creciendo, desarrollé un interés mucho más direccionado a lo que era negocios. Entonces, combiné un poco las cosas y terminé estudiando Derecho corporativo que es asesoría legal para empresas.

Cuando se habla de Derecho, automáticamente se asocia con algo pesado y aburrido. ¿Es así?

Yo creo que la visión del abogado que uno puede tener cuando es menor es lo que ve en las series de televisión, que es quien habla frente al juez. Es una rama de las muchas que hay. Lo que a mí me llamó la atención de ser abogado cuando era chiquito, más que nada, era la capacidad de control sobre cualquier audiencia que pudiera escucharme, sin prejuicio de qué audiencia sería, pero entiendo que la gente lo percibe como aburrido porque, para alguien que no tiene interés en eso, en verdad estudiarlo es bien tedioso.

¿Cómo nació la idea de resolver dudas legales de forma didáctica en redes sociales?

La creencia que tengo y la ra-

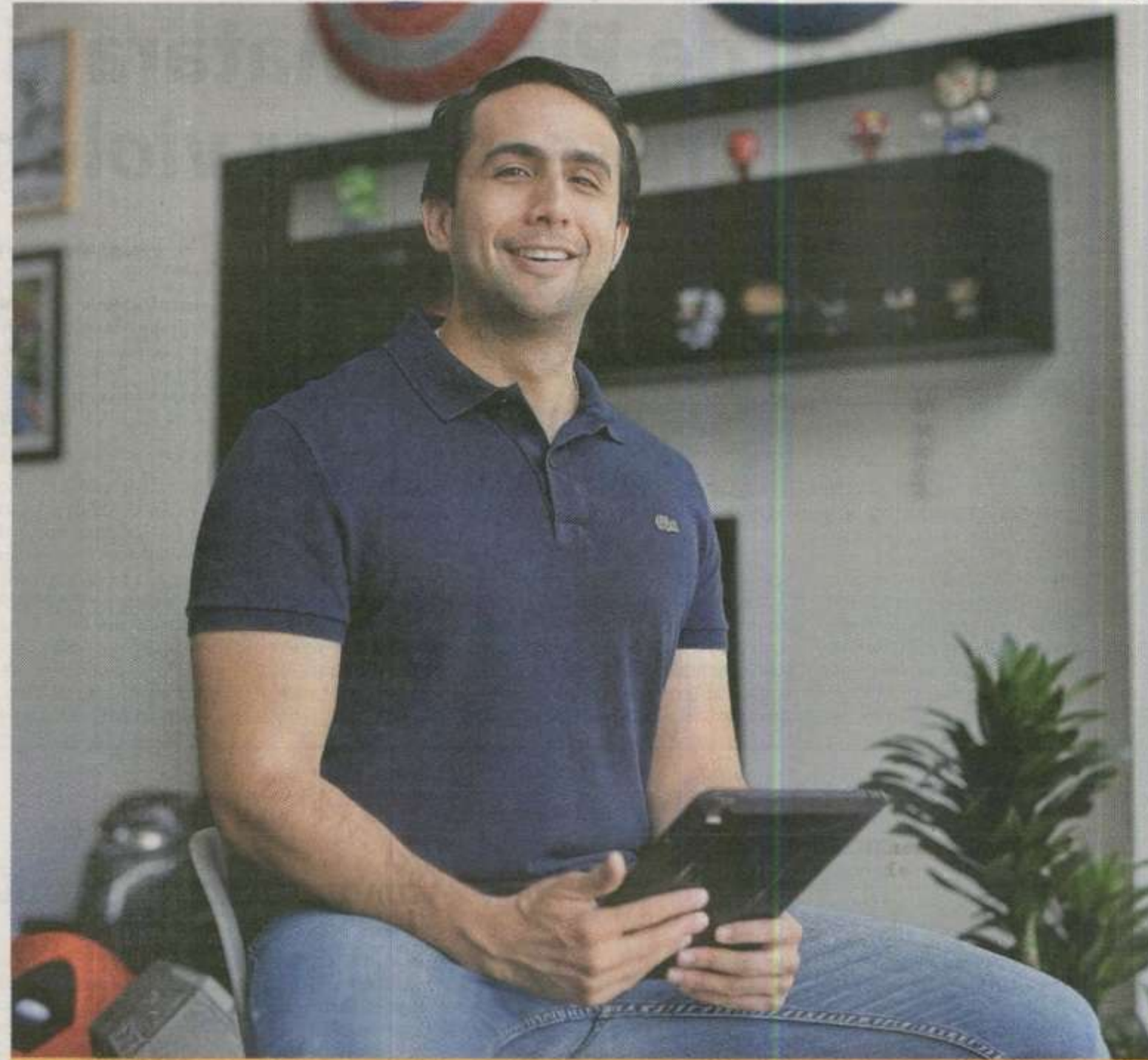
zón por la que Asesori existe, y se alimenta de mi marca personal, es que el sector legal es uno de los que se han quedado congelados en el tiempo. Es uno de los que menos se han adaptado a esta era que es mucho más digital; eso ha generado una brecha de información, básicamente, porque el sector no se ha modernizado y es recluso con la información que da. Además, porque no es que te enseñen desde chiquito cómo funciona un negocio y cuál es la importancia de considerar las partes legales. La primera finalidad de la marca es acortar esa brecha de información entre el sector legal y el privado. Nos dedicamos a asesorar empresas, no solo con la provisión de información, sino también corrigiendo determinadas taras que son muy comunes que las perso-

“El colegio te prepara para trabajar en planilla, pero no estaría mal que también te prepare para seguir un camino diferente o mixto”.

nas tengan en la cabeza a nivel de prejuicio con los abogados.

¿Qué tipo de taras y prejuicios?

Por ejemplo, que los abogados cobran desde que te están mirando, de que no se le entienda lo que están diciendo o que —por sonar inteligentes— comuniquen algo que en realidad no cumple la finalidad de la respuesta. Se supone que la respuesta debería solucionar la pregunta, pero en realidad sales más confundido. Se debe acortar esa brecha de información. Las empresas que de verdad entiendan los aspectos legales de su negocio tienen un impacto mucho más positivo en la sociedad y el sector privado. La gente cree que solo es importante cuando ya tiene 10 años en el mercado y en realidad no. El aspecto legal es crucial, incluso, antes de crear la empresa, porque tienes



“El sector legal se ha quedado congelado en el tiempo”



ENCONTRÓ UNA MANERA MUY DIDÁCTICA DE BRINDAR ASesoría LEGAL PARA NEGOCIOS EN INGENUOSOS FORMATOS, LO CUAL LO HA POPULARIZADO EN REDES SOCIALES

GEC

AUTOFICHA

■ “Soy Herman Patow, tengo 31 años y estudié Derecho en la Universidad de Lima. Soy abogado corporativo y cuento con más de seis años de experiencia asesorando empresas. Además, soy fundador de Asesori, un equipo de abogados que brinda asesoría legal para empresas”.

■ “Soy creador de contenido enfocado en temas legales para emprendedores, empresas tradicionales e influencers. También dirijo SharkvilleTV, un programa en el cual invito a diversas personas para responder una pregunta legal y otra de negocios de manera entretenida”.

■ “Hace seis meses creé el podcast El Fudirectorio. Ahí converso con empresarios e influencers para hablar de negocios y superar retos divertidos. Un elemento importante del podcast es la comida, donde cada invitado disfruta de un plato único por programa preparado por un chef privado”.

“A la hora de crear contenido legal para empresas, pienso en comunicarlo de una manera entretenida en todos los formatos”.

Hay una parte del Derecho que se tiene que enseñar para que un ciudadano esté más enterado de cuáles son las obligaciones de los funcionarios y por qué los tienen que elegir. Lo segundo es que, normalmente, el colegio te prepara para ser una persona que va a trabajar en planilla, pero no estaría mal que también te prepare para que puedas seguir un camino diferente o un camino mixto. Así aprendes cuáles son los pasos indispensables para tener un negocio exitoso; además, las empresas generan puestos de trabajo y recaudación de impuestos para el Estado. Se fomenta una competencia sana entre empresas, mientras que la informalidad o las empresas que no quieran cumplir son las que se van dejando de lado.

que saber cómo crearla para no trastabillar en el proceso.

Convertir algo tan denso en clips de dos minutos te ha popularizado.

Tengo dos canales de distribución: el tradicional e insuperable que es el boca a boca, por recomendación, y el segundo canal son las redes sociales. A la hora de crear contenido legal para empresas, pienso en comunicarlo de una manera entretenida en todos los formatos porque el tema de por sí ya es pesado.

¿Crees que en Educación Cívica se debe enseñar aspectos básicos sobre el Derecho para estar familiarizados cuando seamos adultos?

Sí, yo lo incluiría, pero en dos ejes. El primero que tenga una incidencia a nivel de conocimiento, de cómo funciona el Estado y cuál es el encargado de generar las leyes y ejecutarlas.

El año pasado, la Sunat fue muy rigurosa con los influencers. ¿Cómo se legisla sin estar actualizados?

Creo que el problema con eso es que la tecnología siempre avanzará más rápido que la legislación y sobre todo en Perú, que todo es a nivel tortuga. Entonces, como las entidades —especialmente la Sunat— no se actualizan debidamente, su forma de fiscalizar es tosca porque sancionan de manera equivocada. Uno no debe de tener miedo a generar ingresos. La Sunat sacó un informe muy polémico; como no logró entender toda la dimensión de las fuentes de ingreso que un influencer o generador de contenidos podría tener, sobre todo en la forma de carácter internacional como YouTube, etc., simplemente dijeron que todo era renta de empresa y chau. Esa es una forma muy facilista y equivocada de analizar las cosas.