

ENTREVISTA José Antonio Payet, socio y fundador del estudio Payet

José Antonio Payet indica que los estudios deben priorizar acercarse a sus clientes durante la crisis actual, sin que importe mucho el ingreso patrimonial inmediato.

GABRIEL O'HARA SALINI

gabriel.ohara@diariogestion.com.pe

Este año, el estudio Payet, Rey, Cauvi, Pérez, conformado por 114 abogados, cumple 25 años en el mercado. **Gestión** se reunió con José Antonio Payet, socio y fundador, para conversar acerca del clima actual del mercado jurídico, así como de los elementos que considera más importantes para el crecimiento de un estudio de abogados con miras al futuro.

Luego de 25 años, ¿cuál considera la clave del desarrollo del estudio Payet?

Lo más importante es tener una idea de qué es lo que quieres ser como firma. Asimismo, en el tipo de derecho que ejercemos, el talento profesional es el componente más importante.

¿Qué debe buscar un estudio en su personal?

Uno debe contratar a personas que sigan el valor unificador del estudio y no sean motivadas por el dinero. También, valoramos mucho la honestidad y la ética, así como la creatividad y la habilidad de diseño de los nuevos abogados.

Los estudios deben entender que no importa si el mejor talento es mujer, hombre, gay o trans. Somos una de las firmas más reconocidas del punto de vista de diversidad. El 10% de nuestros abogados pertenecen a la comunidad LGTBIQ+.

¿Qué planes hay para el futuro del estudio? ¿Abrirán alguna nueva área?

En los siguientes 25 años tenemos que seguir buscando nuevos retos. La complacencia es el enemigo del éxito. Sin embargo, de momento, no pensamos abrir ninguna nueva área. El estudio ya es "full service", contamos con todas las relevantes del derecho en el Perú,



Crisis económica. Afectó a todas las áreas del derecho, salvo la laboral y la de derecho regulatorio.

en la última década, expandimos nuestras áreas de derecho ambiental y penal.

¿Qué cambios se darán hacia adelante?

Un tema que estamos viendo es el cambio generacional en el manejo del estudio desde hace ya unos años. Estamos trabajando en el cambio de governance de la firma con esto en mente. Muchos socios jóvenes ya están involucrados en la dirección del estudio. Ya somos 16 socios y buscamos seguir atrayendo más talento de primera calidad.

¿Cuáles han sido los efectos del covid-19 en el mercado legal peruano?

La pandemia generó un golpe muy fuerte temporal en todas las áreas de prácticas legales, salvo laboral y regulatorio.

¿Cuáles fueron las áreas más impactadas?

Cuando cierras la economía como lo hiciste en marzo del año pasado y apagas la luz, todo se para. El Poder Judi-

HOJA DE VIDA

Rankeado:

Por las publicaciones Chambers, Legal 500, el international Financial Law Review y Leader's League.

Profesor:

En la Universidad Católica y otras universidades del Perú.

cial se paró, lo cual afectó a todas las áreas, y la actividad de nuestros clientes se redujo. En ese sentido, no hubo un área más golpeada que otra, sino que existió una afectación general como consecuencia del cierre de servicios legales y de la actividad empresarial.

Pero, ¿ya se registra una recuperación?

El golpe a nuestros clientes, y por ende a nosotros, fue temporal. Las operaciones de fusiones y adquisiciones que se pararon ya se han ido recuperando con el tiempo. Hoy,

"Esta crisis ha dejado en claro que un estudio debe fortalecer las relaciones con sus clientes sin que importe mucho el ingreso patrimonial a corto plazo".

pese a que estamos confinados, no estamos como en abril o mayo del 2020.

¿Considera que el mercado legal peruano actual es competitivo?

Lo es. Hay varias firmas de alto renombre, incluyendo la nuestra, que están muy bien vistas en el mercado internacional. En rankings internacionales el estudio Payet está bien posicionado, junto con otros. Pero eso no significa que el mercado no sea competitivo o que haya un monopolio por parte de un grupo pequeño de estudios.

¿Cuáles han sido las lecciones más importantes que ha traído el covid-19 al mercado legal peruano y a su estudio?

El covid ha sido un acelerador en temas de tecnología. Nuestro estudio tenía el beneficio de ya haber empezado la transformación digital antes del inicio de la cuarentena, pero esta crisis ha causado que los estudios aceleren su conversión.

En términos de comodidades, la oferta laboral para un abogado joven debería tener un paquete donde pueda trabajar algunos días a distancia (home office).

Además, esta crisis ha dejado en claro que uno debe fortalecer las relaciones con sus clientes sin que importe mucho el ingreso patrimonial a corto plazo. Es necesario estar cerca al cliente durante estos momentos de crisis.

¿Ve posible que un nuevo estudio pueda alcanzar un nivel de reconocimiento alto en el mercado actual?

Sí se puede dar. Construir una firma es un reto que demanda mucho esfuerzo, trabajo y suerte, además de tiempo, pero nada en el mercado actual impide que esto ocurra. Construir una firma que se mantenga en el tope del mercado luego de 25 años es difícil, pero no imposible.

¿No considera que la alta variedad de grandes estudios presenta una barrera de entrada importante para nuevos actores?

No lo creo. Las barreras de entrada al mercado son muy bajas, lo cual impulsa la creación de nuevos estudios. No es como con el mercado de telefonía u otros similares. Si tienes una computadora y un título ya estás.