



Juan Luis Hernández, CEO del estudio, afirma que, salvo en 2020, la empresa creció a doble dígito en ventas durante los últimos ocho años.

Estudio Hernández creció a doble dígito en el 2021

Crecimiento. A la fecha, cuentan con 20 áreas de especialización. Temas relacionados a las crisis corporativas y al 'compliance' han sido los más demandados.

JUNIORMIANI

El mercado de los estudios legales sigue expandiéndose en el Perú. Según Juan Luis Hernández, CEO del estudio Hernández y Cía, este sector genera entre US\$150 millones y US\$200 millones al año.

El ejecutivo atribuye este crecimiento a la llegada de nuevas empresas y a la expansión de los negocios en el país. En ese contexto, explica que el estudio Hernández funciona como un 'full practice', es decir, cuenta con 20 áreas de especialización para cubrir los requerimientos de sus clientes. En los últimos

años, estos han buscado al estudio principalmente para analizar crisis corporativas y ejecutar medidas de 'compliance'.

"Hay un énfasis en temas que comienzan a ser un poco más demandados. Por ejemplo, últimamente se ven más temas regulatorios, temas de conflictos o temas de arbitrajes, o asuntos vinculados a la alta dirección de la empresa, en temas de 'compliance', en temas de sensibilidad o un manejo de crisis corporativas que requieren asesorías directas", asegura.

Con este impulso, el estudio duplicó la "carga de trabajo y honorarios" en los últimos ocho años, según Hernández.

30 años cumplió el estudio Hernández

La marca celebró su aniversario este 2022 con un cambio de imagen y potenciando sus áreas de 'compliance' y resolución de conflictos.

UN ESTUDIO DIVERSO

El ejecutivo también afirma que las compañías actualmente ven a los estudios legales como asesores que pueden dar valor al modelo de negocios y ya no solo como un experto legal para situaciones puntuales.

"Los clientes no solicitan una consultoría de día a día, [...] [sino] que los estudios de abogados estén en eso que no pueden cubrir al 100% desde la empresa y en eso que no puede cubrir la tecnología. Es decir, en la elaboración de estrategias, en la determinación o en la realización de una negociación exitosa, en manejar procesos litigiosos o arbitrales", afirma.

A su vez, los estudios deben tener la capacidad de cumplir con los requerimientos de sus clientes en el menor tiempo posible.

"Las principales empresas globales que vienen a hacer negocios al país tienen ejecutivos que están muy ocupados. Son ejecutivos que valoran mucho su tiempo que por lo tanto no están dispuestos a tener a sus abogados que estén hablándole sobre un tema [de manera reiterativa]. Hay un pedido muy claro [...] de ir al punto del negocio, de agregar valor al negocio como parte de la asesoría legal", agrega.