

Estudio Hernández: “Probablemente haya más trabajo de crisis corporativa que de operaciones de M&A”

ENTREVISTA. Juan Luis Hernández, CEO del estudio Hernández & Cía, estima que las renegociaciones contractuales, el incremento de las exigencias regulatorias y la asesoría en prevención de posibles riesgos legales tendrán mayor relevancia en el crecimiento de la firma.



Por Juan Rosales

28 de febrero de 2022

🕒 Lectura de 5 min



El estudio Hernández & Cía facturó entre US\$10,580 millones y US\$12,439 millones, de acuerdo con información de Perú Top 10,000. Aunque la crisis económica derivada de la pandemia por el Covid-19 mermó los ingresos, en el 2021 la firma apostó por la mayor incorporación de abogados en sus 29 años de historia. Ello, para satisfacer las crecientes demandas de clientes que necesitaban asesoría para resolver sus conflictos contractuales o cumplir con nuevas exigencias normativas. La firma, que cumple 30 años en el mercado, espera que esa tendencia sostenga su crecimiento en el 2022.

A inicios del 2021 el estudio incrementó su equipo de abogados en un 15%. ¿Esa apuesta generó los resultados desde el punto de vista de la facturación?

En los últimos siete años la firma se ha duplicado en tamaño. Hemos venido teniendo un crecimiento bastante sólido, a un ritmo de doble dígito año a año, con excepción del 2020, en el que también crecimos pero a un dígito. Han sido crecimientos de 10%, 15%, 18% o 20% a veces. Somos 160 personas y un equipo de 90 abogados. Entonces los incrementos sí dieron resultados, no solo con el incremento del 2021, sino con algunos refuerzos anteriores.

¿Y cómo explican que ese crecimiento se haya sostenido en los últimos años?

El mercado legal peruano se ha ido ensanchando, pero te diría que nuestro crecimiento ha sido en porcentajes mayores. Lo que hemos hecho es ganar *market share*, por la calidad de nuestros abogados y las buenas incorporaciones que hemos hecho, que han robustecido algunas áreas o han ayudado a cubrir un área de práctica que no existía.

¿Cuáles son las áreas que motivaron ese crecimiento?

Nuestra práctica de fusiones y adquisiciones, de financiamientos y mercado de capitales. La práctica tributaria es muy sólida y está en continuo crecimiento. El área minera también creció mucho en este tiempo y la de solución de conflictos en los últimos tres años. Lo mismo en el área penal y de *compliance*, que no teníamos hace cinco años.

¿Cuánto dinero mueve el mercado legal en la actualidad?

El mercado legal de asesoría corporativa a la mediana, gran empresa e inversionistas globales que vienen al país, hoy debe estar entre los US\$150 millones y US\$200 millones anuales.

Se estima que habrá una contracción de la inversión privada y por lo tanto un menor crecimiento económico el 2022.

¿Cuál es la estrategia para este año?

El contexto y los problemas de coyuntura son situaciones que generan una sensibilidad respecto de la asesoría legal, y eso es algo que hemos estado viviendo en los últimos meses. La conflictividad o la renegociación de contratos, o la eventual necesidad de romper una relación contractual, es algo que ha crecido en los últimos meses. Por los problemas que experimentan varias empresas han tenido que deshacerse de activos, revisar una relación contractual, los términos de un financiamiento o de una adquisición. Otros son los temas regulatorios y de cumplimiento. La preocupación por la maraña normativa, que a veces es excesiva en ciertos sectores del Perú, es algo que también hemos apreciado en los últimos meses. Finalmente, ciertos temas legales, que pueden identificarse como potenciales crisis corporativas, comienzan a adquirir tal sensibilidad que los directorios de la compañía comienzan a poner más ojos de los que ponían antes y requieren un asesor legal directo. Creemos que vamos a seguir creciendo. El trabajo se reperfila: probablemente haya menos trabajo de inversión y más de solución o renegociación. Probablemente haya más trabajo de crisis corporativa que de operaciones de fusiones y adquisiciones. Si el trabajo baja en algún sector, pues aumenta en otro.

¿Cuál es su perspectiva para el mercado de fusiones y adquisiciones este año?

Nos hemos encontrado en el 2021 con varias operaciones muy estructurales y planeadas, que iban a darse en cualquier circunstancia, pero otras actividades por la pandemia, por la crisis que lleva a algunos jugadores a repensar ciertas cosas. Hemos visto un espacio recurrente e interesante para operaciones que están entre los US\$15 y US\$50 millones. El 2022 va a seguir ese camino: operaciones muy planeadas pero también mucha operación oportunística por empresas que empiezan a entrar en dificultades. Tenemos algunos temas que se están cocinando y tenemos anuncios de operaciones que nuestros clientes quieren hacer este 2022 y cerrarlas a más tardar en el segundo semestre.

¿Cómo manejan los costos para cuidar la rentabilidad de la operación?

Hemos podido sostener nuestra rentabilidad sin necesidad alguna de ajustes. No ha habido en el estudio, producto de la pandemia, ninguna reducción de personal ni de retribuciones. Somos muy vigilantes de nuestra rentabilidad, pero felizmente en la pandemia hemos podido sostenerla sin ninguna medida extraordinaria de ajuste.

¿Están considerando abrir nuevas áreas debido a las demandas del mercado?

Con nuestras 20 áreas de práctica tenemos todo lo que la mediana, gran empresa o inversionista requiere para poder realizar sus negocios. No sentimos que haya un área de práctica que nos esté faltando. Si vemos que algunas áreas que pueden necesitar refuerzos por la demanda. Eso lo miramos siempre y estamos muy atentos a que tengan el tamaño adecuado.

ADVERTISEMENT

Más en Negocios



Negocios

4 de febrero de 2022

El colapso del Estado es el primer riesgo para el Perú, según un informe de WEF y Marsh



🕒 Lectura de 3 min

Negocios

25 de abril de 2021

Consultoras adaptan servicios complementarios a su core y se fortalecen con sinergias regionales



🕒 Lectura de 2 min

Negocios

20 de febrero de 2021

Publicidad digital crece en medio de la caída del mercado



🕒 Lectura de 4 min