

100 AÑOS



1923 | 2023



BOMCHIL

Av. Corrientes 420, Ciudad Autónoma de Buenos Aires | 54 11 4321 7500

 [Bomchil.com](https://www.bomchil.com)

 Bomchil

 Bomchil

 Bomchil

 Bomchil

 @bomchilargentina

“Nuestro compromiso es satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes en las áreas del derecho en las cuales actuamos, prestando un servicio de excelencia que brinde soluciones precisas y concretas a sus problemas, que privilegie sus intereses, actuando con honestidad e integridad y dentro de un ámbito de cordialidad y lealtad profesional.”

Manual de normas y procedimientos para profesionales,
Misión, enero de 2019

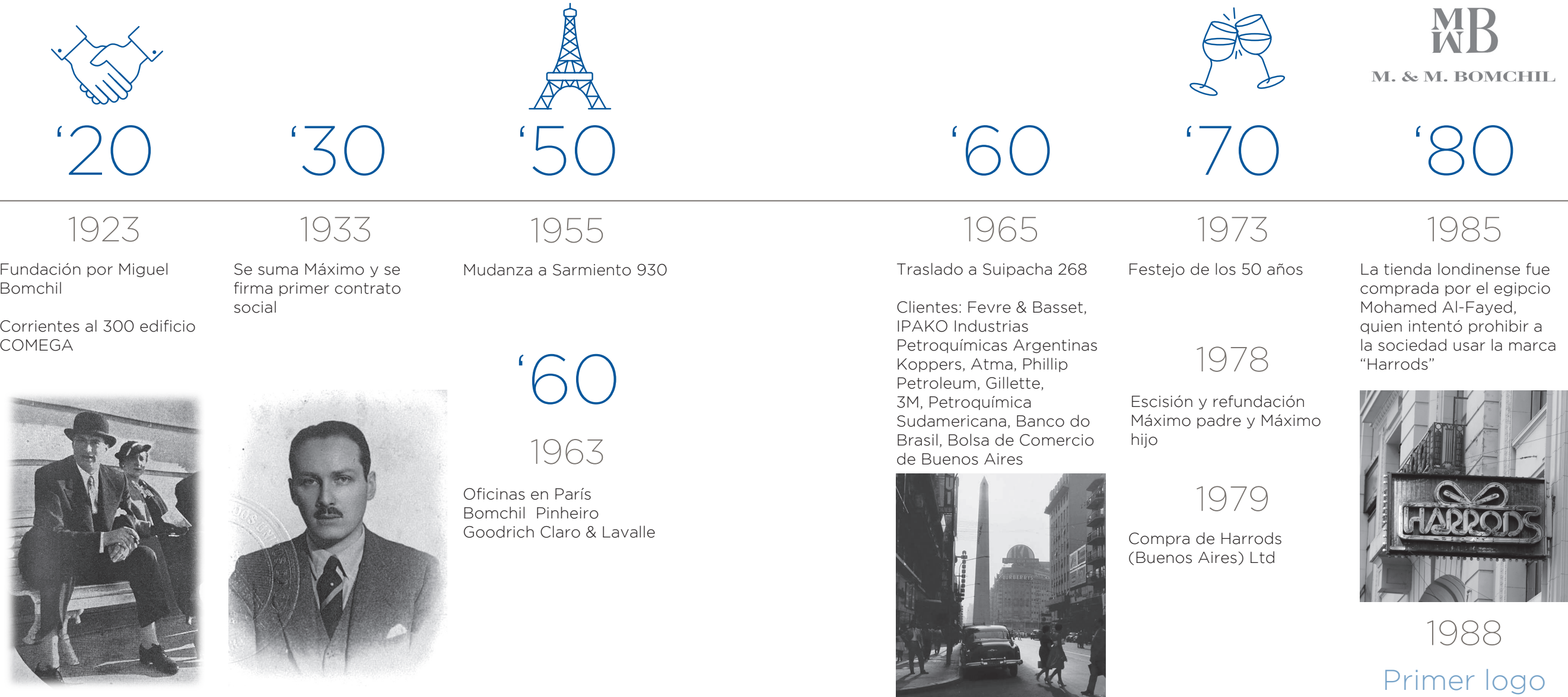
PASADO Y PRESENTE



CONTENIDO

Introducción. El porqué de este libro	13
C1. Los fundadores	17
C2. El salto al mundo	23
C3. El estudio comienza a ser empresa	31
C4. La refundación y el refundador	39
C5. Las grandes privatizaciones	53
C6. SXXI. Arbitrajes de inversión y crisis de empresas	63
C7. Transición, mudanza y nuevo horizonte	75
C8. Los principios de Bomchil: escuela, meritocracia y marca	83
C9. Bomchil hoy: su gente	91
C10. 100 Años: un logro compartido	101

LÍNEA DE TIEMPO





'90

1990

"Privatizaciones. Inicio del proceso con el traspaso de Entel." Telecom

1991

Central Costanera

1993

Aguas Argentinas

Hidroeléctrica El Chocón

Máximo L. Bomchil caballero de L'Órde Nationale du Mérit de la República Francesa

M|M|B
M. & M. BOMCHIL ABOGADOS

'90

1997

Aeropuertos Argentina 2000

Logo M&M herramienta de marketing

Comité ejecutivo, nuevo contrato hoy vigente

1998

Groupe Promodès (hoy Carrefour) adquiere participación en Supermercados Norte al Grupo Exxel



'00

2001

Crisis 2001
Reestructuraciones de empresas
Arbitrajes internacionales, Empresas contra el Estado

2003

Fusión con Zaldívar, Manóvil y Asociados. Valor agregado para las prácticas de Derecho Comercial, Societario y Concursal. Rafael Manóvil

Celebración 80 años



'00

2005

5 socios
75 abogados
11 áreas de práctica

2006

Cablevisión adquirida por el Grupo Clarín



BOMCHIL

'10

2011

Transición: asume Javier Petrantonio como nuevo socio administrador

2015

Máximo L. Bomchil condecorado oficial de la Legion d'Honneur, Es la más importante de las condecoraciones francesas. Establecida por el emperador Napoleón I en 1804.

2019

Mudanza a Corrientes 420. Cambio de logo

'20

2020

Pandemia

Incorporación práctica Petróleo & Gas. Pablo Alliani

2022

19 socios
Incorporación de Teijeiro & Ballone para ampliar el área de Derecho Tributario

2023

Cumplimos 100 años

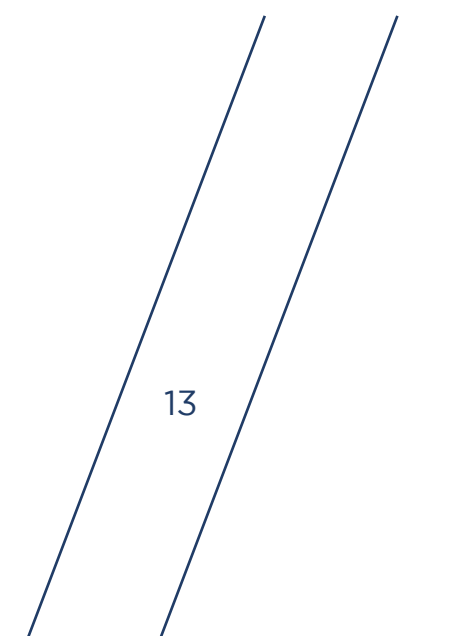




INTRODUCCIÓN

El porqué de este libro

13



Los 100 años por el Chat GPT

R: ¿El estudio Bomchil de Argentina cumple 100 años?

 **Chat GPT:** No tengo información sobre si el estudio jurídico Bomchil de Argentina ha cumplido o cumplirá 100 años. Sin embargo, puedo decir que el Estudio Jurídico Bomchil es uno de los bufetes más importantes de Argentina y tiene una larga trayectoria en el país. Fue fundado en 1923 por el Dr. Luis F. Bomchil y se especializa en derecho corporativo, bancario, impositivo, laboral y de propiedad intelectual entre otros. A lo largo de los años, el estudio ha asesorado a importantes empresas nacionales e internacionales, y ha participado en casos emblemáticos en la historia jurídica argentina.

R: Está equivocada su respuesta. El estudio Bomchil fue fundado en 1923 por Miguel y Máximo Bomchil.

 **Chat GPT:** Le agradezco por la corrección, tiene razón, el Estudio Bomchil fue fundado en 1923 por los Hermanos Miguel y Máximo Bomchil en Argentina, y desde entonces ha tenido una larga trayectoria en el campo del derecho y ha asesorado a importantes empresas nacionales e internacionales en diversos temas legales. Lamento el error de mi respuesta anterior.

EL PORQUÉ DE ESTE LIBRO

Fundada en 1923 Bomchil es considerada una de las firmas de abogados *full-service* más prestigiosas de la Argentina. A lo largo de su inminente siglo de vida —que este libro celebra— participó de algunas de las operaciones y disputas jurídicas más complejas y significativas del país.

El compromiso con la excelencia y la visión de futuro de sus fundadores —los hermanos Miguel y Máximo Bomchil— le imprimieron al estudio un sello que aún hoy lo identifica: la combinación exacta de investigación y emprendimiento, de academicismo y espíritu empresarial.

Bomchil arma siempre equipos a medida. Sus socios están involucrados personalmente en todos los asuntos.

Elige y forma profesionales de excepción. Trabaja para empresas multinacionales, regionales medianas y grandes, bancos, instituciones financieras y fondos, gobiernos, embajadas y ONG.

El esfuerzo conjunto y la voluntad de compartir el conocimiento son sus máximas.

Su gente tiene un profundo sentido de pertenencia y es reconocida —local e internacionalmente— como experta en todas las áreas de su práctica.

Toma seriamente su compromiso con la sociedad: trabaja en causas *pro bono* desde hace más de veinte años. En 2018 fue reconocido por *Latin Lawyer* y *The Vance Center* de Nueva York con la distinción *Pro Bono Leading Light* por su contribución a la cultura *pro bono* en la Argentina.

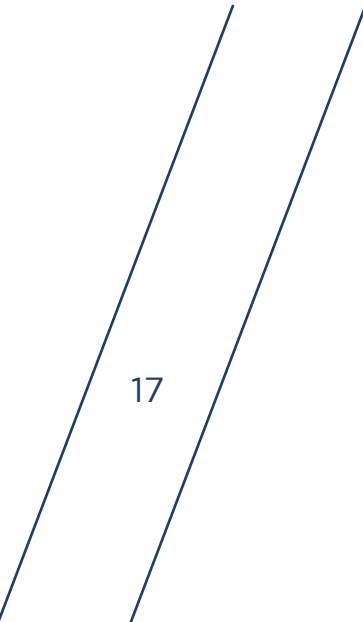
Este libro, que forma parte de los festejos de *cumpleaños*, quiere hacer las veces de puente entre los cien años que pasaron y los cien que vienen.

Team Bomchil



C.1

Los fundadores

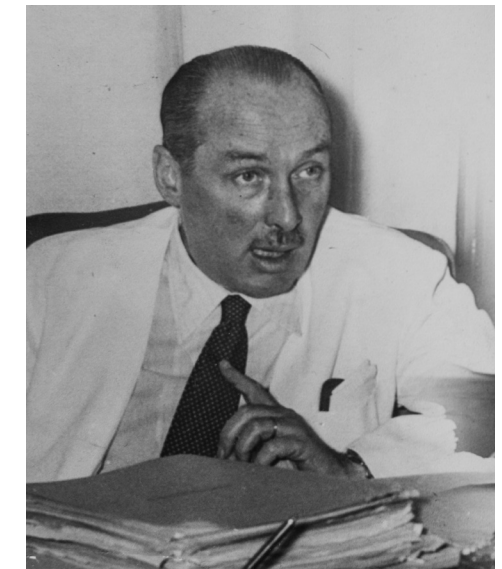




Miguel Bomchil



LOS FUNDADORES



Máximo Bomchil

El 14 de junio de 1921, un estudiante de Derecho llamado **Miguel Bomchil**, de familia de inmigrantes europeos del último cuarto del siglo XIX, recibió el diploma que lo acreditaba como abogado egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Su hermano menor, **Máximo**, tenía 14 años y aún cursaba el colegio secundario, pero íntimamente sabía que un día seguiría los pasos de Miguel.

Lo que ninguno de los dos sabía aún era que en 1923 Miguel abriría, a sus 25 años, su propio estudio de abogados; que diez años más tarde, a punto de recibirse también de abogado, Máximo se le uniría, para aprender de él la profesión, darle forma al estudio durante más de medio siglo y terminar siendo sucedido por su propio hijo, llamado igual que él; y un siglo después ese mismo estudio, con más de ciento veinte personas y habiendo superado con éxito una refundación a fines de la década de 1970, estaría celebrando los cien años de la marca Bomchil con la preparación, entre muchísimas otras cosas, de este libro.



Máximo Bomchil

El mundo en 1923

1923 comenzó un lunes, según el calendario gregoriano. En febrero, en Egipto, se descubrió la tumba de Tutankamón. En marzo, en Nueva York, Henry Luce y Britton Hadden fundaron la revista *Time*. En abril, en Londres, el estadio de Wembley abrió por primera vez sus puertas al público. En mayo, en Francia, largaron por primera vez Las 24 Horas de Le Mans. En junio, en Marruecos, murió en combate Rafael Valenzuela, jefe de la Legión Española, y fue reemplazado por Francisco Franco. En julio, en México, fue asesinado el líder popular Pancho Villa. En octubre, en California, Walt Disney, su hermano Roy y el animador Ub Iwerks fundaron Disney Bros. En noviembre, en Alemania, un intento de golpe de Estado llevado a cabo por miembros del Partido Nacionalsocialista Obrero Alemán fracasó, y sus dirigentes Adolf Hitler y Rudolf Hess fueron procesados y condenados a prisión.

La Argentina en 1923

Desde 1920 la natación en aguas abiertas era furor en el país. El año clave del fanatismo por este deporte fue 1923. El 13 de agosto el argentino Enrique Tiraboschi cruzó a nado el Canal de la Mancha en 16 horas y 23 minutos, fue el cuarto nadador en hacerlo, rebajó el récord en cinco horas y fue el primero en realizar la ruta desde Francia hacia Inglaterra. El 22 de diciembre, la nadadora argentina Lilian Gemma Harrison se convirtió en la primera persona en cruzar a nado el Río de la Plata, el más ancho del mundo.

En literatura, Jorge Luis Borges publicó su primer libro, *Fervor de Buenos Aires*.

La primera división del fútbol argentino tuvo dos campeonatos y dos campeones: la Asociación Argentina de Football consagró a Boca Juniors y la Asociación Amateurs de Football, a San Lorenzo de Almagro.

El primer profesional famoso del boxeo argentino, Luis Ángel Firpo, un peso pesado apodado “El Toro Salvaje de las Pampas”, enfrentó a Jack Dempsey el 14 de septiembre en el Polo Grounds de Nueva York por el título mundial. Fue derrotado, pero el combate fue recordado por ser la primera transmisión de radiodifusión deportiva que llegó a la Argentina desde el exterior.

El River Plate Polo Championship, que desde 1893 se disputaba en el Campo Argentino de Polo en el barrio de Palermo, cambió su nombre por el de Campeonato Argentino Abierto de Polo.

El Poder Ejecutivo decretó que, desde el 21 de noviembre, el responsable de difundir la hora oficial argentina era el Observatorio Naval de Buenos Aires, situado en la costanera Sur (en reemplazo del Observatorio Astronómico de Córdoba, que la había determinado entre 1894 y 1923).

En el ámbito político se destacó el discurso que el presidente argentino, Marcelo Torcuato de Alvear, brindó el 1.º de mayo por el Día del Trabajo. Aunque lo notable de ese día no fue solo eso, sino que, acabado el discurso, a las 8 de la noche, Alvear tomó su auto y lo condujo hacia el barrio de Constitución hasta la casa del expresidente Hipólito Yrigoyen, quien lo invitó a cenar.

Y en lo jurídico, el momento álgido del año ocurrió cuando el 22 de noviembre el Congreso de la Nación aprobó la ley 11.289 sobre jubilaciones: los sectores patronales se organizaron para lograr la derogación de la medida, pero fue en vano.



M.N.º 17

20 de septiembre de 1969

Con motivo del fallecimiento del Dr. Miguel, se acuerda que todo lo relativo a la organización de la Biblioteca —adquisición de libros, fichero, diagrama, etc— quedará en adelante a cargo y bajo la supervisión del Dr. Chedufau, quien consultará con el Dr. Máximo.

Máximo Bomchil

M. & M.

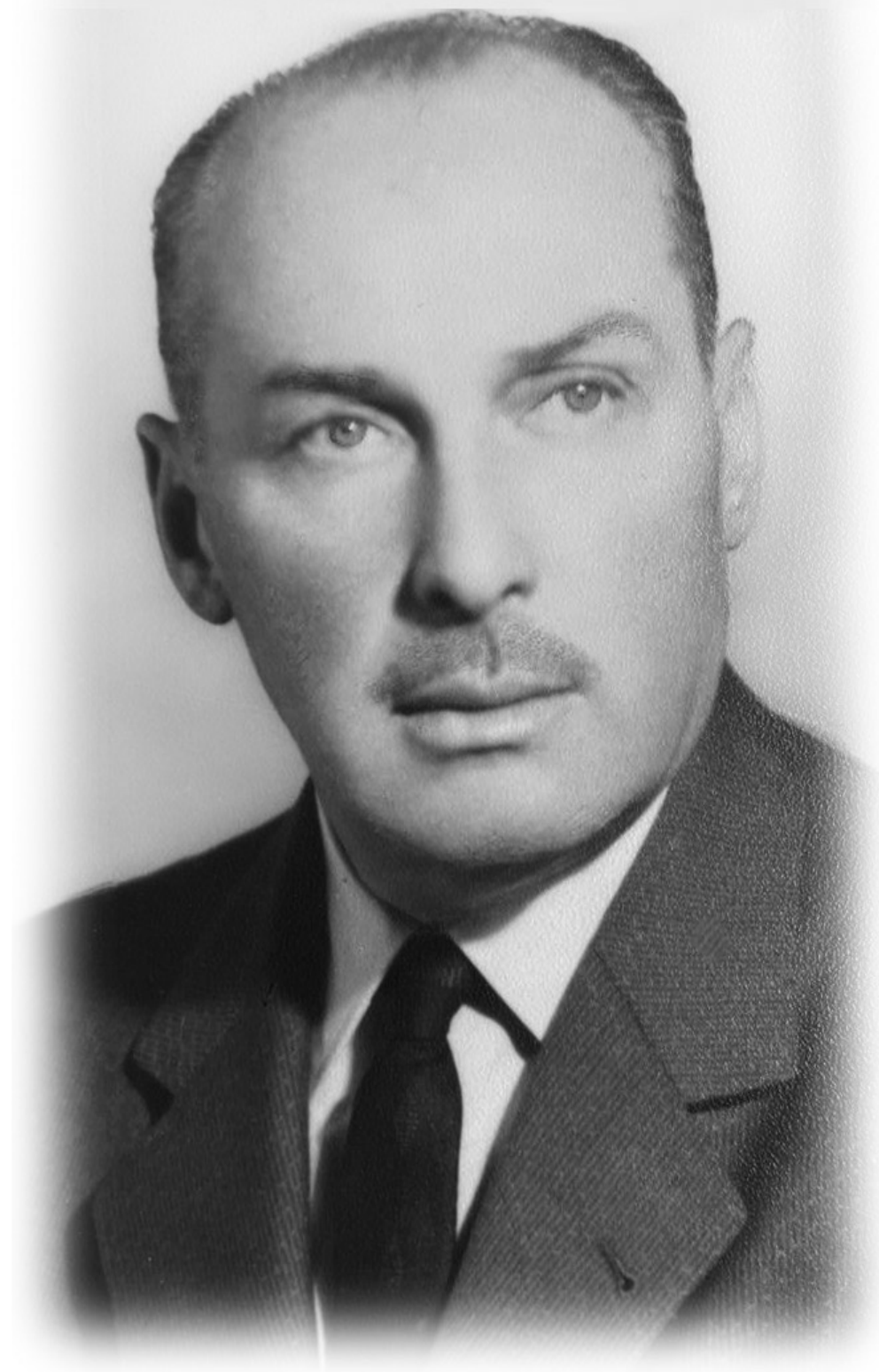
Esos eran el mundo y el país que Miguel Bomchil enfrentaba con su flamante estudio en 1923. “Miguel era un excelente jurista —recuerda hoy su sobrino Máximo Luis Bomchil, hijo del hermano del fundador, presidente honorario y *of counsel* del estudio desde hace ocho años, y socio administrador entre 1979 y 2011—. No sé si era tan buen abogado litigante, pero sí era un excelente jurista. Fue un hombre de enormes conocimientos de derecho societario e impositivo. Escribió el primer libro de impuesto a los réditos en la Argentina, en 1933, el mismo año en que mi padre se sumó al estudio: tenemos el documento fundacional del entonces rebautizado estudio M. & M. Bomchil, con un contrato social por el que se funda el estudio con plazo indeterminado y que pone como domicilio societario el edificio Comega, acá a la vuelta, en Corrientes al 300, justo en la esquina del estudio actual”.

El perfil de M. & M. Bomchil como estudio se iría definiendo con el correr de las décadas, la llegada de clientes y la distribución interna de las minutas numeradas de las reuniones de profesionales, un hábito al que Máximo Bomchil se dedicaría personalmente con el mismo entusiasmo con que recorrería el mundo en busca de nuevos horizontes, con que visitaría los principales estudios de abogados de los Estados Unidos, Europa y América Latina para fundar la primera asociación de estudios independientes de la región, y con que prepararía a su único hijo varón, **Máximo Luis**, para sucederlo al frente del estudio.

Pero esas son historias que se contarán en los capítulos que siguen. Como pequeño adelanto, va una mínima muestra de 1969, el año de la muerte del fundador.

C.2

El salto al mundo



EL SALTO AL MUNDO

“Mi padre era lo que en la jerga se llama *rainmaker*, hacía llover clientes. Él se iba con una valijita a los Estados Unidos y se pasaba meses recorriendo montones de estudios. Tengo cientos, miles de cartas de los anuncios de visita que hacía, presentándose, diciendo ‘soy Máximo Bomchil, abogado argentino’.”

—Máximo Luis Bomchil—

El abogado reflexiona, redacta, negocia y ejecuta, entre otras muchísimas acciones que pueden aplicarse a su devenir profesional.

Ejemplo acabado de quien conjugó con maestría los primeros verbos fue Juan Bautista Alberdi, quien completó sus estudios de abogacía en la Universidad de Córdoba y es el autor intelectual de la Constitución Argentina de 1853: en su honor, la Federación Argentina de Colegios de Abogados instituyó en 1958 su fecha de nacimiento —29 de agosto— como el día del abogado en el país.

Para los dos segundos verbos basta citar la abrumadora cantidad de egresados de la carrera de Derecho que en la Argentina fueron cabeza del Poder Ejecutivo: de los 72 presidentes que tuvo el país, 30 fueron abogados. (Desde el regreso a la democracia en 1983, el único que no estudió derecho fue el ingeniero Mauricio Macri).



Los hermanos Bomchil

El fundador Miguel y su hermano menor Máximo, corresponsables desde 1933 de **M. & M. Bomchil**, se complementaban de tal modo en el ejercicio conjunto del Derecho que constituían, como dupla, una fuerza casi perfecta para llevar al estudio fundado en 1923 al siguiente nivel en su evolución histórica. Uno, académico, jurista, estudioso, analista de la disciplina que ejercía; el otro, profesional, emprendedor, empresario, generador de oportunidades.

“Miguel, que fue un estudioso del derecho, fue autor de un anteproyecto de ley de sociedades en la década de 1950 —precisa hoy Rafael Manóvil, socio retirado y hoy *of counsel* del estudio Bomchil—. Yo, que como especialista en la materia he escrito mucho sobre derecho societario, he citado a Miguel en algunos trabajos, y en particular ese proyecto de ley, porque respeto su trabajo”.

Sobre su hermano menor, Manóvil aporta una mirada también detallista: “Máximo era un abogado dedicado más a lo profesional. Un hombre muy inteligente según todo el mundo ha dicho, que tenía enorme criterio jurídico, no solo para ver la problemática, sino también para establecer vínculos, componer contratos y generar emprendimientos. Y tuvo la visión —en una época en que esto era muy poco frecuente— de gestar representaciones del estudio en el extranjero”.

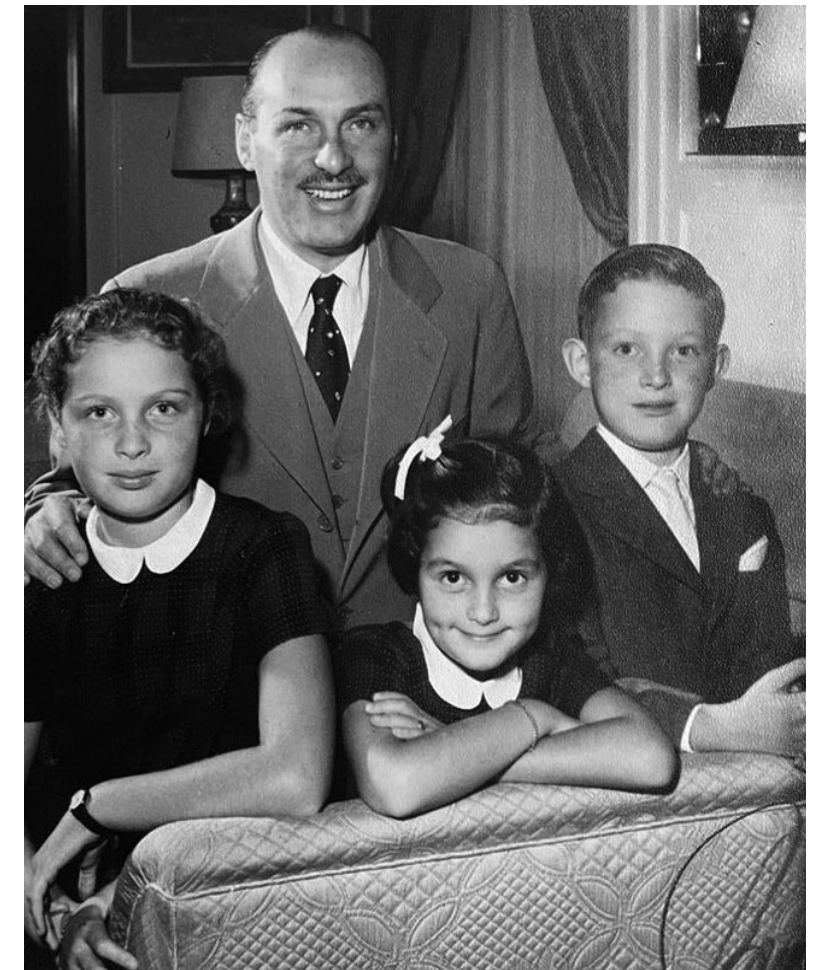
La historia merece una explicación de primera mano.

Los hijos Bomchil

“Nosotros tuvimos una infancia bastante independiente porque tanto mi padre como mi madre también lo eran: tenían muchas actividades y muchos intereses, inclusive independientes entre sí —se emociona Cristina Bomchil, hija de Máximo y fundadora y directora ejecutiva de Valuar Argentina, Chile y Uruguay, parte de Agilium Worldwide—. Viajaban mucho, con lo cual nosotros éramos muy autónomos: nos criamos así”.

Máximo Bomchil, su esposa Sara Lidia García Martín de Bomchil y sus tres hijos —Gabriela, Máximo Luis y Cristina— vivían en Buenos Aires, en la esquina de Galileo y Copérnico. Pero no siempre estaban juntos como familia: primero, porque el padre comenzó a expandir los alcances de M. & M. Bomchil en viajes de larga duración por los Estados Unidos y Europa; y luego, porque la mitad de la familia se instaló en Europa, para lo que constituiría un hito en la historia del estudio.

A la izquierda, ejecutivos de Koppers Industries junto con el Dr. Máximo Bomchil anuncian al presidente de la Nación, Dr. Arturo Illia, su inversión en la Argentina



A la derecha Máximo Bomchil con sus hijos Gabriela, Cristina y Máximo (h)

Curioso, inquieto, *rainmaker*

¿Qué empujaba a Máximo Bomchil a llevar los límites de sus búsquedas mucho más allá de las fronteras de su Argentina natal, en tiempos en que ningún otro estudio de abogados lo hacía?

Es muy probable que el disparador inicial de esa actitud incansable fuera su curiosidad, su espíritu inquieto, que a lo largo de toda su vida lo impulsó a interesarse por cuestiones que poco y nada tenían que ver con el derecho: va como botón de muestra una larga columna que firmó en el diario La Nación el domingo 28 de octubre de 1979. Bajo el título *Testimonio de una civilización*, un Máximo Bomchil de 72 años —había nacido el 12 de enero de 1907—relata en ese texto la catastrófica desaparición de la ciudad romana de Pompeya bajo la erupción del Vesubio en el año 79 y compara a sus habitantes con los ciudadanos promedio del siglo XX.

“La inclinación de los pompeyanos para expresarse por medio de ‘graffiti’, inscripciones manuscritas, constituyen documentos incalculables en la reconstrucción de sus costumbres y principales preocupaciones que, entonces, como hoy, eran amor, riqueza y política, no necesariamente en ese orden —describía Bomchil en su columna; más adelante, afirmaba—: Aun teniendo en cuenta las abismales diferencias éticas, refleja Pompeya asombrosas similitudes con las costumbres, el pensamiento y las emociones de nuestros días. En importantes facetas el paralelismo entre la sociedad del siglo XX y la de los albores de nuestra era, cuando la erupción paralizó la vida de los habitantes del Vesubio, es mayor que el que nos ofrece la Europa de la Edad Media mil años después”.

Ese Máximo Bomchil interesado desde siempre en la historia de Pompeya y apasionado por la historia en general era el mismo que, a intervalos regulares, llegaba hasta el puerto de la ciudad de Buenos Aires, se despedía de sus hijos y se embarcaba en busca de nuevos horizontes profesionales y personales. “Mi padre era lo que en la jerga se llama *rainmaker*, hacía llover clientes —recuerda Máximo Luis—. Él se iba con una valijita a los Estados Unidos y se pasaba meses recorriendo montones de estudios. Tengo cientos, miles de cartas de los anuncios de visita que hacía, presentándose, diciendo ‘soy Máximo Bomchil, abogado argentino’. Después de la visita les mandaba otra —al uso de entonces, por correo, en papel de vía aérea—, agradeciéndoles que lo hubieran recibido y poniéndose a su disposición. Con eso atrajo una enorme clientela estadounidense; y después pasó a Europa, siempre con la idea de la atracción de clientes”.



Benjamín Claro y
Máximo Bomchil

Las bellas hojas

Tras tomar la decisión de instalarse en París, Máximo Bomchil alquiló un departamento en el número 48 bis de la Rue des Belles Feuilles (en español, Calle de las Bellas Hojas). Un edificio sobrio, de seis pisos, construido en 1913, con 18 departamentos, en el barrio Porte Dauphine del elegante distrito XVI de la capital francesa y equidistante del Arc de Triomphe y la Place du Trocadéro. Parecía el lugar perfecto para concretar el sueño que, a lo largo de sus viajes, había ido tomando forma y pasando a proyecto concreto: una oficina que pudiera representar los intereses legales de las empresas europeas instaladas en toda América Latina. París, en 1963, era el corazón cultural y económico de Europa.

Así nació lo que en sus comienzos se llamó Bomchil, Pinheiro, Claro, Lavalle & Bado: una alianza de estudios latinoamericanos independientes. La componían el estudio Pinheiro Neto, de Brasil; Claro y Cía., de Chile; Lavalle, de Perú; y Bado, Kuster, Zerbino y Rachetti, de Uruguay. Para recibir cables en su oficina parisina utilizaban la expresión clave *sudamloi*, apócope de *loi sud-américaine*, ley sudamericana.

Con esa alianza acababa de nacer lo que con el tiempo se llamó The Bomchil Group, que fue cambiando de actores y de marca: en un momento Pinheiro Neto decidió abrir su oficina propia en Londres, se retiró de la alianza y fue reemplazado por el estudio Castro Barros & Sobral, un excelente estudio brasileño, a la par que se sumaban los mexicanos de Goodrich, Dalton, Little & Riquelme: en ese momento la alianza se rebautizó Bomchil, Castro, Goodrich, Claro & Lavalle. Más tarde también se unieron Arosemena, Noriega & Asociados, de Panamá (hoy, Arosemena, Abrego & Asociados), y Cavelier, de Colombia, reemplazado luego por Brigard & Urrutia.



M.N.º 12

2 de diciembre de 1968

Del Dr. Máximo a los profesionales. Se recuerda a los profesionales la importancia que tiene no demorar a los clientes en la Sala de Espera. Lo ideal es que una persona citada nunca espere más de tres minutos. La imagen del estudio se desdibuja cuando ocurre lo contrario, sin perjuicio de la molestia que causa al cliente. Mi experiencia en los grandes estudios americanos, de cincuenta o cien abogados, es que raramente se encuentran personas esperando en la recepción.

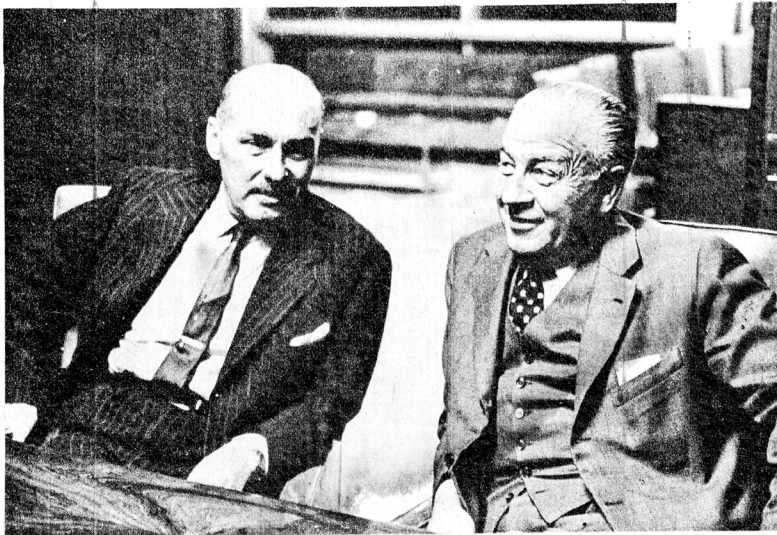
Máximo Bomchil

“Para concretar ese proyecto, mi padre, mi madre y mi hermana mayor se instalaron a vivir en París durante un año —detalla Máximo Luis—. Hoy los grandes estudios en el mundo son globales y tienen decenas de oficinas en todos los centros comerciales y financieros del planeta. Pero eso en 1960 no existía. Nuestros socios del Bomchil Group deben de haber sido de los primeros estudios del mundo que abrieron oficinas en el exterior”. Agrega Máximo Luis que “las oficinas europeas del grupo fueron un semillero de profesionales que luego tuvieron muchísimo éxito en la profesión. Basta mencionar a Fernando Peláez, que estuvo varios años al frente de nuestra oficina en París. Abogado mexicano, fue captado por el socio venezolano, revalidó su título en ese país y con el tiempo se convirtió en *name partner* de la firma Hoet Peláez, una de las más prestigiosas del país. Llegó a la presidencia de la International Bar Association, la asociación internacional de abogados más importante del planeta. O a Klaus von Woebeser, también mexicano, que sucedió a Fernando en la dirección de la oficina de París y hoy es uno de los árbitros internacionales más reputados y requeridos para los grandes litigios. O a Horacio Bernardes, brasileño, que trabajó en las oficinas de Düsseldorf y años después fue nombrado presidente de la International Bar Association. No parece ser casualidad que dos abogados que trabajaron en las oficinas de The Bomchil Group fueron consagrados con esa importante presidencia, que es disputada por miles de abogados cada dos años”.

Nacido en 1950 y educado entre el American Community School y la Escuela Argentina Modelo, Máximo Luis estaba terminando su educación primaria cuando sus padres y su hermana se mudaron a París: por eso ni él ni su hermana menor Cristina fueron de la partida. Sí asegura, hoy, que la aventura llamada The Bomchil Group “nos hizo muy conocidos en el mundo, sobre todo en Europa y particularmente en Francia. Desde hace muchos años somos los abogados por excelencia de la comunidad de negocios francesa de la Argentina”.

C.3

El estudio empieza a ser empresa



Bomchil y Juni: Una concentración de capitales, técnicas y management.

Petroquímica: La margarita del etileno

La conscripción de socios comenzó hace unos días; precisamente cuando el llamado Club del Etileno dejó de serlo para transformarse en UDEPA, Unión de Empresas Petroquímicas Argentinas. Pero los avisos, más que aumentar el número de miembros, tenían la finalidad de informar que se había radicado, ante el Poder Ejecutivo, el trámite administrativo para erigir una planta productora de etileno, del que se obtienen, entre otras cosas, el polietileno y el policloruro de vinilo. Ahora las autoridades tendrán que deshacer la margarita del etileno hasta decidirse entre los dos proyectos presentados: el de Dow, Química Argentina y el de UDEPA.

Tal vez el insistente rumor de que en un mes, aproximadamente, se tomará una decisión, apuró el trámite de UDEPA. Porque los proyectos son excluyentes; el del primitivo Club del Etileno, fundado hace dos años por IPAKO, Duperial, Electroclor, Atanor, YPF y Gas del Estado, consiste en producir 180.000 toneladas anuales de etileno, suficientes para cubrir las necesidades del país hasta 1980. Se solicita la aplicación de los regímenes de promoción industrial para levantar y explotar una fábrica en las proximidades de la refinera de YPF en La Plata, o en San Lorenzo, Santa Fe. Inversión estimada: 30 millones de dólares. La planta podría comenzar a actuar en 1971, o a más tardar en 1972, y utilizaría como materias primas gases residuales de la refinación del petróleo y corte de nafta livianos.

Por ahora, sólo tres de los seis miembros del Club (IPAKO, Duperial, Electroclor) se pasaron a UDEPA. Según Máximo Bomchil, presidente de la firma, el ingreso de Yacimientos Petrolíferos Fiscales y Gas del Estado está supeditado a la decisión de las autoridades competentes; Atanor, sex-

to miembro, tiene las mismas posibilidades que otras empresas privadas que deseen asociarse. En realidad, el grupo inicial se integró para financiar un estudio de factibilidad del proyecto, encomendado a los consultores norteamericanos The M. W. Kellogg Co.; Dow Química fue invitada a participar, pero no aceptó.

Es que Dow maduraba su propio proyecto, que estalló en febrero: apunta a la producción de 150.000 ó 200.000 toneladas de etileno, para lo cual se levantará un gigantesco complejo en Bahía Blanca, a un costo de 115 millones de dólares. Los dos proyectos corren por vías diferentes: el de UDEPA ha sido presentado ante la Dirección Nacional de Promoción Industrial de la Secretaría de Industria y Comercio Interior; el de Dow, como toda radicación de capitales, ante el Servicio de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía y Trabajo.

UDEPA esgrime el argumento de que su proyecto responde a una tendencia cada vez más arraigada en los grandes países industriales: la concentración de capitales, técnicas y prácticas de gestión, con el fin de reducir los costos de fabricación y venta, todo lo cual se lograría al ponerse en marcha esta "fuente común de materia prima". Según los directivos de Dow, "el mercado petroquímico en el futuro será de las grandes empresas, respaldadas por una tecnología avanzada y con una producción de volumen suficiente como para reducir al mínimo la incidencia de los gastos de explotación; éste será el caso de Dow".

La viabilidad del proyecto de UDEPA está sustentada por la trayectoria que exhiben las tres empresas que la integran. Tanto Duperial como IPAKO son compañías pioneras en la industria petroquímica y específicamente en la producción de etileno y polietileno.

IPAKO inició sus actividades industriales en 1958, comenzó la instalación de su complejo petroquímico en 1960 y opera en él desde 1963. Duperial desarrolla actividades en la industria química desde 1935, y en 1962 emprendió la construcción de su planta petroquímica, que entró en funcionamiento en 1964. Electroclor es la primera empresa del país que fabricó policloruro de vinilo. Frente a esto, Dow exhibe el respaldo de la Dow Chemical de USA, un imperio que Herbert Dow inició hace 78 años y que hoy factura anualmente 1.400 millones de dólares.

Carlos A. Juni, vicepresidente de UDEPA, no cree, a pesar de las versiones, que la decisión oficial sea tomada en poco tiempo: "La consideración total del proyecto —dice— demandará varios meses, después de lo cual quedará a decisión del Poder Ejecutivo". Respecto de sus principales características señala: "No solicitamos ningún privilegio o beneficio que no esté expresamente contemplado en las regulaciones legales vigentes". Dado que UDEPA es una comunidad de usuarios abierta a toda la industria interesada, tanto consumidora como proveedora de etileno, "se busca impedir que este producto quede en manos de una sola empresa". Además, considera que el proyecto ofrece la ventaja adicional de estar encuadrado en las disposiciones de la Ley 14780, que dispone la promoción de la industria nacional preexistente y bajo el cual debe examinarse cualquier propuesta de radicación de capitales extranjeros.

La financiación, según los directivos de UDEPA, no presenta dificultades; por ahora participan de la sociedad, por partes iguales, los tres socios fundadores. La producción que no absorban los socios, ¿será vendida al mismo precio en el mercado? Contesta Bomchil: "La filosofía del proyecto es que el producto llegue al consumidor al más bajo costo posible. En principio, no se contempla la implantación de una política discriminatoria". ♦

EMPRESAS

Los dueños del nylon

El 1º de julio próximo, Ducilo agregará un nuevo eslabón a su complejo industrial; ese día Hisisa le entregará su planta de producción de nylon ubicada en Mercedes, provincia de Buenos Aires. La operación, concretada luego de 90 días de tratativas, comprende los 22.000 metros cuadrados cubiertos que ocupa la fábrica, maquinarias e instalaciones, y los 540 obreros y 185 empleados administrativos y técnicos que trabajan en la misma. El precio: 11,5 millones de dólares.

En realidad, el traspaso no sorprendió a los entendidos. Ducilo, líder del mercado del nylon, contaba desde hace algún tiempo con una autorización del Gobierno para ampliar su capacidad de producción; Hisisa, por su parte, necesitaba capital para concretar su acariciado proyecto de instalar

EL ESTUDIO EMPIEZA A SER EMPRESA

"El Club del Etileno, fundado en 1966 por Ipako, Duperial, Electroclor, Atanor, YPF y Gas del Estado, pasa a llamarse Unión de Empresas Petroquímicas Argentinas —publicaba el semanario *Primera Plana* el 4 de junio de 1968, en una nota titulada *Petroquímica: La margarita del etileno*—. Apunta a producir 180.000 toneladas anuales de etileno, suficientes para cubrir las necesidades del país hasta 1980. La planta comenzaría a actuar en 1971, o a más tardar en 1972".

¿Qué tiene que ver esta pequeña cita con este libro?

Tiene; pero hay que completar la cita; más adelante, al ofrecer más detalles de la naciente UDEPA, la nota afirmaba que "su presidente es Máximo Bomchil, quien en la entrevista afirma: 'La filosofía del proyecto es que el producto llegue al consumidor al más bajo costo posible'".

¿Un abogado que preside una unión de empresas petroquímicas y que no habla de *ciudadanos* o *clientes*, sino de *consumidores*?

Sí: no hay errores. En el mismo camino que lo había llevado más allá de las fronteras de su país, Máximo Bomchil había llevado sus búsquedas más allá de los límites de su profesión.

Y fue ese mismo espíritu el que lo llevó, como viene quedando claro desde el primer capítulo de este libro, a convertir M. & M. Bomchil en algo más que un estudio de abogados: en una empresa.

"Máximo fue realmente un visionario de la profesión de abogado al encararla como empresa —completa el concepto hoy Néstor Belgrano, quién ingresó a la firma en 1983, fue socio del área de servicios financieros durante 35 años y actualmente es *of counsel*—. El que lideraban Miguel y Máximo Bomchil fue, en la Argentina, uno de los primeros que existió organizado como una empresa. Lo que construyeron fue una empresa jurídica, y no un estudio como los tradicionales, que solían ser dos o tres profesionales con dos secretarías y nada más: M. & M. Bomchil fue encarado como una empresa. Después hubo otros, sin ninguna duda, pero fue uno de los primeros abogados en el país que encaró la profesión con una visión empresarial al mismo tiempo".

El *time-sheet*

El sistema de medir el tiempo dedicado a diferentes tareas y estamparlo por escrito para después poder cobrar por el trabajo tiene su primer registro en Escocia en la primera mitad del siglo XIX: en 1826, el botánico y paisajista escocés John Claudius Loudon explicó en una de sus publicaciones que los libros imprescindibles para un buen trabajo de jardinería eran los *time-books*, los *cash-books* y los *plantation-books*: asientos escritos que permitían llevar un registro exacto de las horas trabajadas, del dinero invertido y de las plantas sembradas.

Que esa herramienta propuesta por Loudon fuera adoptada por las industrias de toda la Gran Bretaña fue cuestión casi de un instante; y cuando los *time-books* llegaron a los primeros responsables de recursos humanos de empresas de todo el mundo y fue necesario llevar un registro diario de las actividades de los empleados, convertir los *books* en *sheets* —es decir, los *libros* en *hojas*— fue también muy simple.

Sin embargo, cuando en las décadas de 1950 y 1960, en sus viajes por los Estados Unidos y Europa, Máximo Bomchil se fascinó con la utilidad de esa herramienta, los estudios de abogados de la Argentina estaban todavía a años luz de incorporarla. Treinta años después, para finales del siglo XX, que es el período que recuerdan los entrevistados más veteranos de este libro, la herramienta ya era cosa de todos los días, aunque no dejaba de sorprender a cada persona nueva que llegaba a M. & M. Bomchil.

“Yo me acuerdo de que el *time-sheet*, la hoja para facturar, era utilísimo y, a la vez, ilo más odiado del estudio!”

—Marcelo Bombau—

“Yo me acuerdo de que el *time-sheet*, la hoja para facturar, era utilísimo y, a la vez, ilo más odiado del estudio! (*risas*) —se divierte Marcelo Bombau, quien se incorporó al estudio en 1981, fue socio del área de fusiones y adquisiciones y derecho del entretenimiento por más de 30 años y hoy es *of counsel*—. Era manual y todos los días tenías que completarlo, dejarlo en la bandeja, de donde después lo retiraban para que cargaran las horas en administración. Hoy decís ‘ino puede ser!’. Hoy lo hacés en forma remota, lo corregís vos y es mucho más ágil, mucho más rápido. Pero bueno, en aquel momento era lo que había y nos servía mucho también, y no era usual que los estudios llevaran la facturación o el cálculo o el control de tiempo de esa manera”.

Esa versión remota y ágil del *time-sheet* a la que se refiere Bombau es una aplicación digital llamada ERP, una sigla que corresponde a *Enterprise Relationship Management*. “Es un sistema integrado en el que los abogados cargan las horas —explica Silvana Alvaro, gerenta de administración, finanzas y recursos humanos desde 2005—. Es como si fuera el *time-sheet* de antes, pero está integrado al sistema de *back-office*, de donde se toman esas horas y se factura, esas facturas se contabilizan y pasan al sistema de pago a proveedores, donde se cargan las facturas. Todo esto orienta muchísimo y permite un control, un seguimiento, una identificación; pero claro, todo eso en su momento era escrito, en papel; hoy es digital y remoto”.

Ese fue el método que a mitad del siglo XX “importó” Máximo a M. & M. Bomchil, y que implicó, al mismo tiempo, una “educación” de los propios clientes, los que en definitiva terminan abonando el trabajo realizado. “Máximo siempre me decía que el abogado que mejor cobra es el que factura por tiempo invertido en su trabajo —comenta risueño Hugo Lafalce, quien ingresó al estudio en 1973, fue socio y hoy es *of counsel*—. Él tenía todo muy claro: también me decía ‘acostumbrate a empujar el lápiz, que el trabajo de abogado no es solamente mental, sino estar sentado en una silla, escribiendo’. Brillante, para mí”.

“...también me decía ‘acostumbrate a empujar el lápiz, que el trabajo de abogado no es solamente mental, sino estar sentado en una silla, escribiendo’. Brillante, para mí”.

—Hugo Lafalce—

“El nombre es de todos, nos pertenece a todos y todos tenemos que colaborar en mejorarlo (...) Porque el nombre del estudio es una marca”.

—Máximo José Bomchil—

MB
M. & M. BOMCHIL

Diseños de marca a través del tiempo

M|M|B
M. & M. BOMCHIL ABOGADOS

 **BOMCHIL**

La marca Bomchil

Otra prueba de que el estudio fundado por Miguel Bomchil en 1923 fue siempre pensado *al estilo empresario* es su nombre: en la Argentina es muy habitual que los estudios vayan modificando su nombre según se alejan socios viejos o se suman nuevos, y eso se debe a que se trata de una industria que, por sobre todas las cosas, valora los apellidos convertidos en marcas. “Yo creo que Bomchil es una gran marca, y no porque esté registrada —describe Marcelo Bombau—. Había una vieja publicidad de un banco que decía que un buen nombre es lo más valioso que uno puede tener. Y es exactamente así. Porque un buen nombre no te lo da un logo, un color o un tipo de letra: te lo da la certeza de que el estudio, ante determinada situación, se va a comportar de determinada manera, siempre igual. Uno duerme tranquilo con eso. Para mí eso es invaluable”.

Los últimos pasos que culminan y ponen el broche a aquella *mirada empresarial* de Máximo fueron dados en estos últimos tiempos, ya avanzado el siglo XXI, y serán mencionados en próximos capítulos; pero vale la pena citarlos aquí como ejemplo de que la marca Bomchil lleva décadas desarrollándose como tal.

El primero es el último cambio de socio administrador, concretado en 2011, cuando Máximo Luis Bomchil cedió su lugar y, por votación de la asamblea de socios, se designó socio administrador a Javier Petrantonio, quien sigue hoy ocupando ese cargo: es el cuarto socio administrador en los cien años del estudio —Miguel, Máximo, Máximo Luis y él mismo—, el primero no Bomchil en ejercer ese rol.

“Bomchil dejó de ser un estudio de familia hace tiempo —puntualiza Néstor Belgrano—. Diría que a partir de mediados de la década de 1990, cuando pasamos a ser un número importante de socios, con injerencia en el *management* del estudio. Máximo Luis tenía su voto, por supuesto, pero como todos los demás: ya no se hacía nada que no fuera por consenso. Y el punto final al estudio como empresa familiar fue la decisión de fijar una edad de retiro obligatoria, que se estableció a los 65 años y que el propio Máximo Luis cumplió cuando se retiró en 2015”.

El segundo paso fue el cambio de nombre del estudio, realizado en 2018: en ese momento se abandonó el histórico M. & M. Bomchil que se había adoptado en 1933, con la llegada de Máximo al estudio de su hermano Miguel, y se adoptó Bomchil, a secas, como marca que nombra al estudio en estos tiempos.



M.N.º 50

7 de abril de 1973

El Sr. Hugo P. Lafalce ingresa al estudio en calidad de colaborador dándosele la bienvenida y deseándosele el mayor de los éxitos. Lafalce ocupará el 80 % de su tiempo en el Departamento Cobranzas y el 20 % restante lo dedicará al Departamento Laboral e Impositivo.

Máximo Bomchil

“El nombre es de todos, nos pertenece a todos y todos tenemos que colaborar en mejorarlo —cierra Máximo José Bomchil, hijo de Máximo Luis, nieto de Máximo y socio actual del estudio—. No tiene que ver con una persona. De hecho, se llama Bomchil no por mi padre, sino por mi abuelo Máximo y mi tío abuelo Miguel. Durante muchas décadas se mantuvo el apellido en la marca y hace cuatro se le sacaron las M & M: pero no las sacamos nosotros, las sacó el mercado. Porque el nombre del estudio es una marca”.

La marca Bomchil.

C.4

La refundación
y el refundador

39



LA REFUNDACIÓN Y EL REFUNDADOR

“Me acerqué y le dije: ‘Papi, ¿estás triste por todo lo que está pasando?’. Él me miró y me respondió: ‘¿Querés que te diga la verdad, Cristinita? Volví a la vida’. Se sentía como en el frente de batalla”.

—Cristina Bomchil—

Tres lustros antes de que la Argentina encarara de modo oficial una política de promoción de las inversiones extranjeras y de privatización de las empresas estatales de servicios públicos, Máximo Bomchil clamaba con estas palabras por esa política de modo visionario, en una columna titulada *Un camino para atraer divisas*, publicada en la revista *Mercado* el 29 de enero de 1976.

Para entonces ya llevaba casi siete años liderando el estudio sin su hermano mayor Miguel, que había muerto en 1969, y M. & M. Bomchil se había quedado con una de sus iniciales vacía de contenido. Fallecido a sus todavía jóvenes 71 años, Miguel había padecido diabetes durante mucho tiempo.

Con él, Máximo había compartido, en 1955, la mudanza de oficina del añorado edificio Comega de Corrientes 222 al edificio Dorrego, en Sarmiento 930, a ocho cuadras de distancia del anterior y a pasitos del Obelisco. El edificio Dorrego, de estilo art déco e inaugurado en 1936, había sido proyectado únicamente para viviendas, pero ya para mediados de los años 50 alojaba muchas oficinas como las suyas.

Con Miguel también habían decidido juntos, en 1965, una nueva mudanza, pero esta vez el traslado había sido mínimo: solo habían dado vuelta la esquina y se habían instalado en el piso 12 de Suipacha 268, una sede en la que, con el agregado de varios pisos en años venideros, M. & M. Bomchil permanecería nada menos que 53 años.

Aquellos eran tiempos de trabajar codo a codo con Miguel para clientes como Fevre & Basset, Industrias Petroquímicas Argentinas Koppers (IPAKO), Atma, Phillip Petroleum, Petrosur, Panam, Gillette y 3M, a los que poco tiempo después se sumarían Petroquímica Sudamericana y Banco do Brasil. La Bolsa de Comercio de Buenos Aires los acompañaba desde hacía muchos años.

Ya sin Miguel, Máximo había celebrado en 1973 el cincuentenario del estudio, justo cuando su único hijo varón, Máximo Luis, acababa de recibirse de abogado —el tercero de la familia— en la Universidad Católica Argentina.

Ahora su hijo hacía casi tres años que estudiaba en Alemania y ya estaba cerca de recibir el título de doctor en jurisprudencia otorgado por la Ludwig-Maximilians Universität, de la ciudad de Munich.

Sin que Máximo lo supiera, se acercaban tiempos convulsionados: dos meses después de publicada su columna en *Mercado*, la Argentina sufriría un nuevo golpe de Estado, el sexto en 46 años (los anteriores habían sido en 1930, 1943, 1955, 1962 y 1966); y en 1978 la Selección Argentina se consagraría campeona por primera vez en la Copa Mundial de Fútbol, la undécima de la historia.

Pero lo que no supo ver Máximo fue el momento crítico que su propio estudio viviría durante el mismo año de los primeros festejos populares en el Obelisco, a apenas metros de sus hasta entonces tranquilas oficinas de la calle Suipacha.



Eduardo García y
Máximo Luis Bomchil,
miembros de la Comisión
Mixta Argentino Alemana

“...Sí me acuerdo de que se quedó el contador, Roberto Moure, que fue quien intervino en las negociaciones, y que el único abogado que quedé fui yo, además de los dos Bomchil”.

—Hugo Lafalce—

La refundación

Hugo Lafalce llevaba ya seis años trabajando en el estudio cuando llegó el día de la catástrofe: de modo masivo y casi sin previo aviso, todos los abogados del estudio —menos Máximo, Máximo Luis (recién llegado de Europa) y el propio Lafalce— abandonaron la firma y se llevaron con ellos a prácticamente todos los clientes.

“Fue por motivos que creo que no viene al caso explicar, como el ingreso de un cliente que no correspondía, y que resultó vinculado al financiamiento de la guerrilla —rememora Lafalce—. Sí me acuerdo de que se quedó el contador, Roberto Moure, que fue quien intervino en las negociaciones, y que el único abogado que quedé fui yo, además de los dos Bomchil”.

En la memoria del entonces joven abogado Lafalce, la escisión tuvo momentos casi cinematográficos, como el del viernes el 30 de junio de 1978, apenas cinco días después de que la Argentina se consagrara campeón mundial de fútbol en el estadio Monumental de Núñez. “Para ese día se había acordado judicialmente que todos los socios que se retiraban debían irse, pero ellos no lo hicieron

—narra Lafalce—. Entonces el doctor Máximo, con una habilidad enorme, contrató una transportadora y pasamos todo el mobiliario y el equipamiento del piso 12 de Suipacha 268 al piso 11; luego nos fuimos a cenar a un lugar cercano y, después, a mandar un telegrama desde una oficina del correo que yo sabía que atendía las 24 horas. Los intimamos a que se retiraran del piso 12 de Suipacha conforme a lo convenido. La cosa el lunes se puso fierá, porque ellos ya no podían reunirse en ningún lado. Pese a que no cumplieron con la obligación de irse, de nada les sirvió quedarse, porque el piso estaba vacío. Fue triste, porque hubo que dividir las carpetas y hasta las secretarías se pusieron unas de un lado y otras del otro. Así estuvimos casi un año, y había que trabajar, pero respetando una medida de no innovar que habíamos conseguido nosotros, por lo cual no se podía tomar a nadie, no podía entrar nadie”.

Lo concreto fue que entre los abogados que ese día abandonaron el estudio se encontraban tres de los socios para entonces históricos que hacía muchas décadas que trabajaban con Máximo. El 1.º de julio de ese año, los tres fundaron otro estudio, que nació con casi todos los clientes que hasta el día anterior eran de M. & M. Bomchil.

“Casi como si fuera hoy, lo veo donde siempre se sentaba en casa, en una salita en la que le gustaba instalarse a leer —se enternece hoy Cristina Bomchil pensando en su padre Máximo—. Me acerqué y le dije: ‘Papi, ¿estás triste por todo lo que está pasando?’. Él me miró y me respondió: ‘¿Querés que te diga la verdad, Cristinita? Volví a la vida’. Se sentía como en el frente de batalla”.

“De los clientes que quedaron recuerdo a la Química Argentina Houghton, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Tennant Guaranty Trust (que después se llamó Royal Bank of Canada) y la bodega Arizu —enumera hoy Lafalce—. Otro que nos salvó la vida fue Interocean Drilling, que tenía una plataforma de explotación petrolera en el Sur que nos dio mucho trabajo durante casi dos años”.

Con esa lista de clientes como fuente de trabajo, el lunes 3 de julio de 1978 comenzó el proceso que en el estudio hoy siguen llamando *la refundación*.

El refundador

“Quien evidentemente levantó el estudio, por su trabajo, por su capacidad, su inteligencia y su visión empresaria, fue el doctor Máximo Luis Bomchil —se enorgullece Lafalce, actor fundamental de aquellos días—. Él, con apenas 27 años, fue quien con el avance del tiempo fue incorporando abogados jóvenes que actuaron como nueva fuerza, quien fue ampliando el estudio, quien fue modernizándolo y, después, con los años, quien tuvo la visión para hacer esto: adelantarse a lo que iba a ser la informatización de las empresas y poner al estudio al nivel no solamente de los nacionales, sino de los internacionales. En aquellos tiempos mi trabajo era exclusivamente judicial, pero él debía, además de su trabajo en el estudio, ir a reuniones, ir a cócteles, asesorar inversiones extranjeras, ir a congresos internacionales y al Congreso Nacional. No sé cómo hizo todo, pero lo hizo”.

Las voces de reconocimiento por la tarea de Máximo Luis en aquel tiempo se suceden y, a la par que destilan admiración, aportan información.

“Yo creo que el liderazgo de mi hermano fue muy importante y muy fuerte en ese momento —señala Cristina Bomchil—. Porque es una persona de muchos valores y principios y, a la vez, muy generoso, que inspira confianza. Y así como inspiraba confianza en sus clientes, la inspiraba en sus socios: es muy comovedor para resolver conflictos”.

“Máximo Luis era muy detallista y obsesivo en todo, no solo obviamente en la calidad del servicio jurídico, sino también en la forma en que se presentaban las cosas para que el cliente recibiera un trabajo bien hecho —recuerda Gustavo de Jesús, quien ingresó al estudio en 1986, y fue socio del área de derecho societario hasta 2004—. Desde la redacción misma de los documentos, él ponía mucho cuidado en todo. Y tenía razón, porque la imagen es lo primero que llega, y si el cliente lee un documento mal redactado o con un error ortográfico, ya no le causa una buena impresión, por más que tu trabajo jurídico haya sido impecable. Siempre repetía: ‘No hay una segunda oportunidad para causar una primera impresión’. Para mí, los clientes valoran ese buen servicio, y eso es lo que te hace sobrevivir, sin dudas”.





Maximo Luis Bomchil con Raúl Alfonsín, presidente de la Nación, y Roberto Cantón, presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires

“Máximo Luis tuvo y tiene un compromiso permanente enorme y el estudio llegó adonde está porque fue muy visionario, porque se rodeó de socios y colaboradores que confiaron en esa visión y siguieron sus criterios —dice Ariadna Artopoulos, integrante desde 1996 actual socia del área de impuestos—. Máximo Luis tenía muy claro que para que los abogados se dedicaran exclusivamente a prestar servicios jurídicos el estudio debía contar con colaboradores no abogados que se ocuparan de todo el resto. Siempre se buscó tener los mejores colaboradores para cada tarea y algunos de ellos trabajaron más de 40 años. Actualmente la mitad de los empleados tiene entre diez y treinta años de antigüedad. Con el tiempo y el crecimiento del estudio se profesionalizaron todas las áreas de apoyo al negocio y se sumó a profesionales expertos en administración, sistemas, recursos humanos, comunicaciones, etcétera. Los líderes de estas áreas conforman el Comité Operativo liderado por el socio administrador”.

Francisco Gutiérrez, también miembro desde 1996 y socio actual especializado en telecomunicaciones, regulación económica, derecho administrativo y arbitrajes internacionales—, va más allá: “Si su padre era lo que siempre llamamos un *rainmaker*, Máximo Luis combina esa característica con muchísimas más, porque tiene una gran capacidad para atraer buenos clientes y una cabeza excepcional como administrador de empresas. Me impactaba, en esos años, que el estudio estaba a la vanguardia de los mayores avances tecnológicos y de técnicas de administración: mientras en otros lados todos tipeaban en máquinas de escribir, Máximo Luis trajo grabadores de París y

generó un *pool* de desgrabaciones que contribuía a la eficacia en el trabajo de forma impresionante”.

Alejandro Messineo, socio del área de impuestos, tiene una historia diferente y hasta contrapuesta, porque uno de sus primeros trabajos, por aquellos años, fue hacerse cargo del Departamento de Derecho Tributario en el estudio nacido de la escisión de Bomchil. “De allí pasé a Bomchil en 1997 —aclarar—, y de ese tiempo tengo una anécdota que cuento siempre. Estábamos trabajando en un asunto que se complicaba cada vez más y en un momento le dije a Máximo Luis: ‘Qué difícil es este tema’. Máximo Luis me miró y me respondió con toda calma: ‘Alejandro, si fuera fácil no nos necesitarían’”.

Máximo Luis Bomchil, socio de M. & M. Bomchil desde 1974 y socio administrador desde 1979, tuvo además una carrera descollante en lo individual, siempre a partir de su desempeño al frente del estudio fundado por su tío y refundado por él.

Actuó como árbitro y como abogado apoderado y patrocinante en numerosos arbitrajes locales e internacionales. Fue miembro de la Corte de Arbitraje Internacional de la Cámara Internacional de Comercio de París, presidente de la Comisión de Arbitraje del Capítulo Argentino de la Cámara de Comercio Internacional, miembro de su Comisión de Proposición de Árbitros, presidente de la Comisión Asesora en Arbitraje de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios y árbitro suplente del Tribunal de Arbitraje Permanente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

“(MLB) Siempre repetía: ‘No hay una segunda oportunidad para causar una primera impresión’. Para mí, los clientes valoran ese buen servicio, y eso es lo que te hace sobrevivir, sin dudas”.

—Hugo Lafalce—



Máximo Bomchil recibe la Legión de Honor del embajador de Francia, Jean-Louis Casa

Fue y sigue siendo miembro del directorio y la sindicatura de importantes empresas industriales y comerciales en la Argentina, como Mersen Argentina, Aeropuertos Argentina 2000, Sodexho Argentina, Essilor Argentina, Enel Generación El Chocón, Central Térmica Vuelta de Obligado, Corporación América, Corporación América Airports y SAF Argentina, entre otras.



Máximo Bomchil y su mujer, Ana Lucrecia de las Carreras

Integró los órganos directivos de la Cámara de Comercio e Industria Franco-Argentina (exvicepresidente), International Bar Association (representante del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires, fue presidente y miembro del consejo consultivo de la Comisión de Administración de Estudio de Abogados, y actual miembro del consejo consultivo de la División de Intereses Públicos y Profesionales y presidente del Senior Lawyers Committee) y de la Alianza Francesa de Buenos Aires (expresidente), y miembro del consejo de administración de la Fondation Alliance Française de Francia.

También es miembro del Consejo Académico de la Escuela de Derecho de la Universidad Torcuato Di Tella.

Por su contribución a la comunidad de negocios y cultural francesa en el país fue condecorado con las insignias de caballero de L'Ordre Nationale du Mérite de la République Française en 1993 y oficial de la Legión de Honor en 2015.



“Para que un estudio como Bomchil trascienda en el tiempo y esté a punto de festejar su centenario, es imprescindible que sus fundadores hayan tenido sentido de trascendencia, justamente— Si los fundadores no lo tienen, no ocurre”.

Javier Petrantonio, actual socio administrador

Clientes refundadores

“Cuando yo entré al estudio, en 1981, el estudio ya tenía un nombre exquisito, por ponerle un adjetivo —comenta con refinamiento Marcelo Bombau—. En ese momento, el cliente que le daba más chapa era la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Pero yo entré porque acababa de llegar como cliente Citroën Argentina, que estaba en proceso de liquidación. Los vínculos históricos del estudio con la comunidad francesa hicieron que Citroën fuera al estudio”.

Para el mismo caso trabajó Néstor Belgrano: “Con Citroën teníamos una cantidad de juicios muy relevante. Se había ido del país en 1978: había decidido cerrar su fábrica y todas sus operaciones, y cuando vos haces eso tenés que manejar una cantidad enorme de reclamos y demandas laborales y comerciales de la empresa y de los concesionarios. El asunto duró años y años; tantos, que en 2002, en plena crisis post corralito, una noche tuve un diálogo increíble mientras trabajaba en el cierre de algunos de los bancos más importantes de la Argentina, los de la Caisse Nationale de Crédit Agricole, de Francia: el Suquía de Córdoba, el Bersa de la provincia de Entre Ríos y el Bisel. Yo estaba con otros abogados y uno me dijo: ‘¿Qué vamos a hacer nosotros ahora cuando esto termine de caer?’. ‘No te preocupes —le respondí—: hace un mes terminamos la liquidación de Citroën, que venía de 1978, y estamos en 2002’. Lo increíble es que, en el caso de Crédit Agricole, este año —sí, 2022—terminamos la liquidación de sus bancos. Veinte años no es nada”.



Néstor Belgrano, Gustavo de Jesús, Hugo Lafalce, Marcelo Bombau y Máximo Bomchil
Fuente revista *Sentencia* año 1992

Una de las empresas más fieles como clientes del estudio es el Grupo Savencia Fromage & Dairy, de la familia francesa Bongrain. “Llegaron en 1990 a la Argentina y compraron la quesería Santa Rosa, de la familia Bemberg —pone fechas y nombres Belgrano—. Más tarde adquirieron la lechería Milkaut. Y hoy están convirtiéndose en una de las principales empresas de la actividad láctea en la Argentina. Tienen una fidelidad tremenda al estudio. Son pocos los clientes que duran tantos años: estoy hablando de 1991 hasta ahora, son más de treinta años, y van a seguir, porque estamos muy activos con ellos”.

El propio Máximo Luis menciona otro de los casos emblemáticos que permitieron al estudio renacer por aquellos días: “Un caso muy importante en mi vida profesional fue Harrods. Cuando volví de Europa, empecé a trabajar y me llamó un cliente al que quiero mucho y me dijo: ‘Mirá, quiero comprar Harrods’. Había que comprar Harrods (Buenos Aires) Limited, una sociedad inglesa fundada a principios del siglo pasado por dos ingleses que vinieron a Buenos Aires, registraron la marca y abrieron la tienda. No tenía ninguna vinculación con la famosa tienda de Londres. Cuando quisimos comprarla pertenecía al Grindlay Brandt, un banco que ahora no existe. El cliente me mandó a Londres a negociar la compra. Y la compré. Era 1979. Y me hizo presidente de Harrods. En ese momento Harrods era un boom. Estaba abierto como tienda departamental, aunque un tiempo después cerró. Hubo una pelea muy grande entre los socios y asesoramos a nuestro cliente: fue una lucha muy dura y con muchos abogados involucrados, muchos juicios penales y comerciales, y



M.N.º 31

6 de mayo de 1972

Se le da la bienvenida al Sr. Máximo Bomchil (h), quien se inicia en este estudio desempeñándose por ahora en la oficina de Cobranzas colaborando con el Dr. Guerrero. El Sr. Máximo Bomchil (h) se desempeñará part-time y sin percibir remuneración, como un medio de iniciarse en la práctica profesional y de un modo tal que no se demore la finalización de sus estudios. Cuando el Sr. Bomchil (h) se reciba viajará a Alemania donde efectuará estudios de profundización, contemplando también el perfeccionamiento del idioma alemán.

Máximo Bomchil

eso me marcó mucho en la profesión como abogado; aprendí mucho de otros abogados, en particular de uno, Julio César Otaegui, gran abogado de conflictos societarios y del cual guardo un lindísimo y cariñoso recuerdo”.

En 1985, en Londres, la tienda londinense fue comprada por el egipcio Mohamed Al-Fayed, quien intentó prohibir a Harrods Buenos Aires usar la marca Harrods. Fracasó, porque los tribunales ingleses sostuvieron que Harrods (Buenos Aires) Limited había registrado legítimamente la marca y tenía derecho a seguir usándola en la Argentina y otros países de Sudamérica.

Unos años después, el 9 de noviembre de 1989, el día que el mundo entero era testigo de la caída del muro de Berlín y de la preanunciadísima desaparición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, en Buenos Aires moría Máximo Bomchil, a sus 82 años.

C.5

Las grandes privatizaciones

53

“El recurso del aporte foráneo
como medio de desarrollar
la producción industrial (...)
requiere un instrumento
jurídico idóneo.”

—Máximo L. Bomchil—
Revista *Mercado*, 1976

El equipo de Bomchil en
1998

Fuente Diario La Nación,
11 de enero de 1998



LAS GRANDES PRIVATIZACIONES

Según cuenta Wikipedia, la revista inglesa *The Economist* fue el primer medio masivo de la historia que usó tanto el término *privatización* como *reprivatización*. Se refería a la reprivatización alemana (en alemán, *German Reprivatisierung*) ocurrida en la década de 1930 como fruto de la política económica llevada a cabo por la Alemania nazi. En ese país, sin embargo, el término *Reprivatisierung* (reprivatización) venía siendo utilizado desde el siglo XIX.

Entre muchas otras compañías —bancos, siderúrgicas y varias más—, el gobierno de Adolf Hitler (1933-1945) privatizó la que en ese momento se consideraba la empresa pública más grande del mundo: Deutsche Reichsbahn, los Ferrocarriles Alemanes.

Algo muy parecido, pero de modo inesperado, ocurrió sobre el fin del siglo XX en la Argentina. Lo recuerda Néstor Belgrano: “Cuando en julio de 1989 Carlos Menem asumió la presidencia del país, estábamos muy tristes. En el estudio, que seguía siendo chico —éramos unos cinco o seis abogados, todo el mundo estaba triste, y recuerdo que con Máximo Luis nos miramos y nos dijimos: ‘Este país no va a avanzar’. Pero de pronto Menem empezó a revertirse, fue al programa de TV de Bernardo Neustadt y empezó a mandar un mensaje totalmente distinto. Ahí nos entusiasmos. Bueno, todos sabemos lo que pasó después: Menem empezó con las privatizaciones y empezaron a venir interesados en empresas argentinas, primero públicas y luego también privadas”.

El impacto que aquel proceso tuvo en el estudio es relatado hoy por María Inés Corrá, socia y especializada en litigios complejos, arbitraje internacional, infraestructura y sectores regulados: “Mi número de interno en el teléfono era 7517, porque cuando me incorporé en 1996 era la abogada número 17. Después los internos seguían —18, 19, hasta el 25— e iban aumentando a medida que aumentaba la cantidad de abogados. El estudio venía de vivir el *boom* de las privatizaciones durante toda la década de 1990 y luego experimentaría el *boom* de los arbitrajes internacionales en los primeros años de la década de 2000”.

El crecimiento en los años 90 se materializa con la incorporación de los nuevos socios. Gustavo de Jesús, Javier Petrantonio, Francisco Gutiérrez y Alejandro Messineo



Durante los dos gobiernos de Carlos Saúl Menem (1989-1995 y 1995-1999) las grandes empresas públicas estatales que pasaron a manos privadas fueron Ferrocarriles Argentinos (parcialmente), Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (Segba), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel), Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina, Caja Nacional de Ahorro y Seguro, Gas del Estado, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), Aerolíneas Argentinas, Agua y Energía Eléctrica, Obras Sanitarias de la Nación, Banco Hipotecario Nacional, Canal 11, Canal 13, Altos Hornos Zapla e Hidroeléctrica Norpatagónica.

Y entonces fue cuando, una vez más, la historia del país y la de M. & M. Bomchil volvieron a cruzarse.

Como había predicho Máximo

“El recurso del aporte foráneo como medio de desarrollar la producción industrial (...) requiere un instrumento jurídico idóneo”, había escrito Máximo Bomchil en la revista *Mercado* en 1976. Cuando, quince años más tarde, el país sí dispuso sus leyes a la llegada de inversiones extranjeras, allí estuvo el estudio M. & M. Bomchil para ocuparse de los aspectos jurídicos de esas inversiones.

“El gran hito que produjo el desarrollo del estudio fue, en 1990, la compra de una parte de Entel, la antigua empresa estatal de teléfonos, por parte de France Telecom —apunta hoy Máximo Luis—. Fue una operación muy importante que nos catapultó mucho en el mundo de los negocios y en el mundo de las privatizaciones. Después vinieron otras muy importantes que todavía siguen: Central Costanera, una generadora de energía termoeléctrica muy importante, en su momento la mayor de Latinoamérica; Hidroeléctrica El Chocón, de la que yo fui el primer presidente; Aguas Argentinas; y tantas otras”.

Consecuencia directa del excelente vínculo que Bomchil venía manteniendo con la comunidad francesa de negocios desde la apertura de la oficina en París treinta años antes, a la contratación para esa compra por parte de France Telecom siguieron otras: la de Obras Sanitarias de la Nación, rebautizada Aguas Argentinas y dada en concesión por treinta años, a partir del 1.º de mayo de 1993, a un consorcio integrado, entre otras empresas, por la operadora francesa Suez Lyonnaise des Eaux-Dumez, clienta de Bomchil; varios años después, en 1998, la compra de los Supermercados Norte por parte del grupo Promodès, más tarde absorbido por Carrefour.

“Máximo Luis hablaba muy bien francés y diría que eso fue un poco el disparador para que el estudio quedara muy asociado al mundo francés —cuenta Gustavo de Jesús—. Por eso en los años 90 vinieron muchos clientes de ese lado. Fue una década de euforia, de inversiones de todos lados, porque no venían solo de Francia, sino de todos lados: de Australia, de Norteamérica, hasta de Inglaterra, algo realmente llamativo. Sufríamos lo que se vivía, una especie de crisis de crecimiento, que son bastante traumáticas también. Pero yo prefiero tener esa que la crisis inversa: en ese momento no dábamos abasto”.

Otra privatización de la que el estudio aún hoy se enorgullece fue la de Hidroeléctrica El Chocón. Inaugurada en 1977 y llamada por los medios “la obra del siglo”, fue dada en concesión en 1993 y por un período de treinta años a un consorcio que integraba, entre otras, Endesa de Chile, que años después fue adquirida por su homónima de España y luego esta por la italiana ENEL.

“Nosotros asesorábamos a Endesa Chile —describe Máximo Luis Bomchil—. Cuando compraron Central Costanera, los chilenos —excelentes personas y clientes, yo aprendí muchísimo con ellos sobre cómo se manejan las sociedades y los directorios— primero me pidieron que los acompañara en el directorio de

Central Costanera; después, cuando ganaron la privatización de El Chocón, me pidieron que fuera su presidente. Acepté. Desde entonces —1993— estoy en El Chocón, como abogado, presidente, miembro del directorio o de la comisión fiscalizadora. La concesión se termina este año, el 19 de agosto; creo que soy la única persona que está en la empresa desde el día uno, y supongo que voy a estar cuando le entreguemos la concesión de la empresa al Estado nacional. Una enorme satisfacción para el estudio y para mí”.

La de Aguas Argentinas fue otra de las privatizaciones que encaró en aquellos tiempos M. & M. Bomchil: “Desde la redacción del estatuto de la sociedad, la firma del contrato de concesión, hicimos todo, hasta el final, en que fue reestatizada bajo el nombre de Aguas y Saneamientos SA (AySA)”, complementa Máximo Luis.

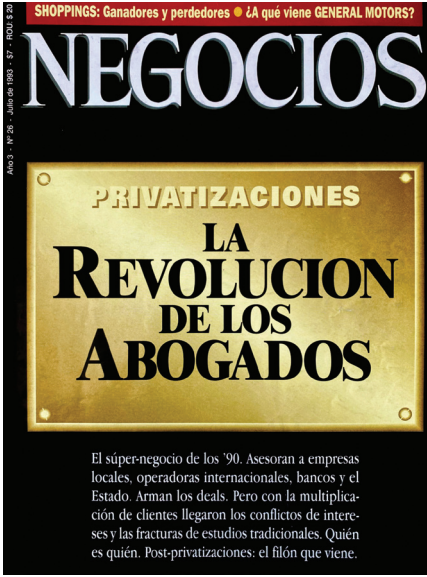
En aquellos años, todas las áreas del estudio se involucraron con las privatizaciones. “Desde el Departamento de Derecho Tributario, creado en 1996, enseguida tuvimos que participar —rememora Ariadna Artopoulos-, revisando los pliegos de las licitaciones, formulando consultas, analizando el impacto impositivo. Muchísimo trabajo, pero un gran aprendizaje, en especial para quienes -como yo- recién iniciábamos la carrera profesional. Se armaban equipos de trabajo que involucraban profesionales de diversas áreas, *seniors* y *juniors*. La noche previa a la entrega de ofertas, muchos nos quedábamos en la oficina, a revisar y sellar documentos, contentos de ser protagonistas de un momento histórico y con la ilusión de que nuestro cliente sea el adjudicatario de la licitación”.

La última privatización importante, que además fue de las últimas que se hicieron en la Argentina, fue la de los aeropuertos nacionales: “Nosotros asesoramos a Aeropuertos Argentina 2000 y eso también nos generó un desarrollo enorme, porque es un cliente que dio muchísimo trabajo, y trabajo muy interesante a lo largo y a lo ancho del país, y que después se internacionalizó: el grupo tiene la operación de aeropuertos en seis países y llevó la compañía a la bolsa de Nueva York”. Hoy Corporación América Airports, el brazo aeroportuario de Corporación América, tiene concesionados a través de sus filiales 37 aeropuertos en el país —la mayoría, desde fines de los años 90— y maneja, en total, 53 aeropuertos en la Argentina, Brasil, Uruguay, Ecuador, Armenia e Italia, a los cuales se sumarían dos más, anunciados a fin de 2022, en Nigeria.

En 2023, de las privatizaciones de los 90 la mayoría permanece en manos privadas. Las que regresaron a control del Estado son Aerolíneas Argentinas, YPF, Aguas Argentinas (actual AySA) y el Correo Argentino. Las eléctricas siguen todas en manos privadas: Central Puerto, Central Costanera, Hidroeléctrica El Chocón, Alicurá, Piedra del Águila, Edesur y Edenor.

El *team* Bomchil

En julio de 1993, la revista *Negocios* tituló en su tapa *Privatizaciones: la revolución de los abogados*. Al pie, aclaraba: “El súper negocio de los 90. Asesoran a empresas locales, operadoras internacionales, bancos y el Estado. Arman los *deals*. Pero con la multiplicación de clientes llegaron los conflictos de intereses y las fracturas de estudios tradicionales. Quién es quién. Post-privatizaciones: el filón que viene”. En la nota, una de las fotos principales mostraba a cuatro abogados, todos de camisa rayada y corbata, sin saco, dos de ellos con bigote, sentados sobre una mesa espejada y mirando a cámara. El epígrafe aclaraba: “El *team* de M. & M. Bomchil: Marcelo Bombau (especialista en fusiones y adquisiciones), Gustavo de Jesús (derecho societario), Néstor Belgrano (coordinador y experto en derecho financiero) y Guido Tawil (derecho administrativo)”.



Abajo, Marcelo Bombau, Gustavo de Jesús, Néstor Belgrano, Guido Tawil

Fuente revista *Negocios*, año 3 N°26, julio de 1993





Guido Tawil, Gustavo de Jesús, Néstor Belgrano, Máximo Luis Bomchil, Marcelo Bombau, Hugo Lafalce

“Con Aguas Argentinas pasé varios años —comienza su relato Guido Tawil, socio entre 1993 y 2018—. Había que tomar posesión de la empresa y tuvimos noches enteras de discusión sobre qué quería decir ‘tomar posesión’. Noches de peleas con los funcionarios del ministerio que estaban a cargo. Recuerdo, por ejemplo, los juicios por los medidores de agua de los consorcios, un tema histórico en la Argentina, porque el agua se derrocha desde siempre en los edificios. Yo trabajé en Aguas de 1993 a 1997, que fueron los momentos de gran crecimiento, de tremendas discusiones tarifarias. Claro, no son temas *sexies*, no es *appealing* ningún tema de servicio público, pero sí tuvieron un crecimiento increíble, porque se tomaron la ciudad de Buenos Aires y trece partidos del conurbano: fue un cambio enorme. Lo primero que teníamos que hacer, y que hicimos con Marcelo den Toom, -socio actual, experto en defensa de la competencia y fusiones y adquisiciones- era examinar toda la regulación de todos los códigos fiscales de los municipios. Porque pasaba un camioncito de Aguas Argentinas y tenías un problema de tasa municipal de publicidad en un municipio. Y con Aguas Argentinas nos tocó participar en los grandes conflictos, incluso —hasta cierto punto— en lo que terminaron siendo los arbitrajes internacionales”.

Las presiones de esos días quedan muy bien testimoniadas en una anécdota que relata justamente Den Toom: “Recuerdo que una vez en que tuvimos que presentar pliegos para una empresa canadiense, sabíamos de entrada que estábamos mal con los tiempos, porque el cliente había decidido presentarse a último momento. Primero estuvimos trabajando, con un grupo grande, como locos, literalmente como locos. Y después teníamos que llevar las cajas —era todo papel, no había nada digital, el email recién empezaba—al actual edificio de Agua y Energía, que era la licitante, en la calle Alem. Llegamos, con la

lengua afuera, cuando faltaban dos minutos para el vencimiento del plazo. ¡Y el ascensor no andaba y era en el último piso del edificio! Me acuerdo de llevar las cajas corriendo por las escaleras y llegar y ¡había cerrado 30 segundos antes el plazo, llegamos tarde por menos de un minuto y no nos aceptaron el pliego! Al final nos quedó un pequeño consuelo, porque lo que llevábamos era la oferta técnica y económica al mismo tiempo, y nuestro cliente había hecho una oferta económica bastante más desventajosa que el que ganó. Con lo cual, aún si le hubieran aceptado la oferta, no habría ganado. Nos quedó ese consuelo, pero fue un estrés total”.

“Lo más desafiante que yo he tenido en la profesión tuvo que ver con el crecimiento exponencial de nuestro cliente Aeropuertos, del Grupo Corporación América, —señala por su lado Patricio Martín, quien ingresó en 1995 y actualmente es socio de las áreas de sociedades y mercado de capitales—. Ese grupo se expandió internacionalmente y tuvimos la suerte de poder acompañarlo en las distintas transacciones que hicieron fuera del país, tanto en las adquisiciones como en los financiamientos de los aeropuertos en otras partes del mundo. Después, en una segunda etapa, armamos toda una estructura societaria que respaldara esas sociedades tanto en el exterior como en la Argentina. Y a la madre de esas sociedades la acompañamos en un proyecto para que ingresara a la oferta pública en los Estados Unidos, pues se volvió una empresa pública emitiendo acciones en Nueva York, lo cual fue todo un desafío profesional”.

Una historia diferente, vivida desde el exterior, es la de Pablo Alliani, quien llegó a Bomchil en 2020 y está a cargo del área de Energía y Recursos Naturales, pero ya entonces había tenido contacto con las privatizaciones: “Yo me había ido a hacer un LLM (*Legum Magister, Master of Laws*) a los Estados Unidos, a la ciudad de Dallas. Mi idea era quedarme a trabajar en un estudio estadounidense por un período corto. Mandé mis currículums y terminé trabajando en uno de los estudios más grandes de

Eduardo Eurnekian y Máximo Bomchil celebran el inicio de la oferta pública de las acciones de Corporación América Airports en Nueva York



Comienza la cotización de la acción de Corporación América Airports S.A. en la New York Stock Exchange

Fuente *El Cronista*, 2 de febrero 2018

Texas: Baker Botts, en Houston. Y ahí estuve durante un año, que de alguna forma coincidió con la apertura que había en los 90 en la Argentina: entonces me tocó trabajar para clientes estadounidenses que estaban participando de las privatizaciones en la Argentina. Principalmente con Houston Lighting & Power, que participó en las licitaciones de Edesur y Edenor y finalmente ganó Edelap”.

La política económica de los años 90 en la Argentina no terminó todo lo bien que el propio Carlos Menem había imaginado. Cuando el expresidente murió, en febrero de 2021, *The Economist* —el mismo medio que casi un siglo antes había *estrenado* el término *privatización*— tituló su obituario: “Carlos Menem, un caudillo conservador, empañó el liberalismo”. El copete de la nota redondeaba el concepto: “Tenía razón al tratar de abrir la economía argentina, pero se equivocó al permitir que prosperara el clientelismo”.

Y sería ese mismo clientelismo —es decir, el intercambio de favores que lleva a los titulares de cargos políticos a regular la concesión de prestaciones a cambio de apoyo electoral— el que, unos años más tarde y entre muchísimas otras causas, llevaría a la Argentina a enfrentar un período económico que, para M. & M. Bomchil, llevó como gran etiqueta *Arbitrajes de inversión y crisis de empresas*: ni más ni menos que el título del próximo capítulo.



M.N.º 53

Ante ciertas deficiencias notadas al respecto, recomiendo a los profesionales la lectura atenta de la minuta No. 47 de octubre de 1972 sobre pronta contestación de cartas. ¿Lleva Ud. un orden en su carpeta de minutas? Si no fuera así, me ofrezco a colaborar para rehacerla como corresponde.

Máximo Bomchil

C.6

Siglo XXI:
Arbitrajes de inversión y
crisis de empresas

SIGLO XXI: ARBITRAJES DE INVERSIÓN Y CRISIS DE EMPRESAS

Los orígenes históricos del arbitraje se confunden con la historia misma de la humanidad; sobre todo, de la civilización. El primer arbitraje que registra la cultura occidental pertenece a la mitología griega: el juicio de Paris.

La historia cuenta que Eris, la diosa de la discordia, molesta por no haber sido invitada, se presentó intempestivamente en la boda de Peleo y Tetis y dejó, sobre una fuente, una manzana dorada con la frase *“para la más bella”*. Las tres diosas que pretendieron arrogarse tal distinción fueron Atenea, Hera y Afrodita, quienes se pelearon por la manzana. Para dirimir el conflicto, Zeus eligió como juez inapelable al hombre más bello de la boda, el príncipe pastor de Troya, Paris. Las tres diosas intentaron sobornarlo ofreciéndole distintos dones: Atenea le prometió sabiduría; Hera, riqueza; y Afrodita, el amor de la mujer más bella, Helena. Paris eligió el ofrecimiento de Afrodita, quien se hizo con la manzana dorada —que desde entonces se llama “la manzana de la discordia”—; pero Helena estaba casada con Menelao, rey de Esparta. Paris la raptó y se la llevó, Helena se enamoró de él y Menelao, despechado, atacó los territorios de Paris y provocó lo que la historia, o la leyenda, conoce como la Guerra de Troya.

¿Por qué Zeus, que podía haber oficiado de juez él mismo, se abstuvo de la decisión y designó a Paris para ese fin? Por un lado, porque como rey y padre de todos los dioses del Olimpo, era parte interesada en el asunto; y por otro, porque con la designación de Paris estaba eligiendo a un especialista en el tema (la belleza, en ese caso): ni más ni menos que las mismas dos condiciones con que hoy se definen los responsables de los arbitrajes de inversiones.

En cuanto a la historia institucional del sistema internacional de arbitraje comercial, su raíz se encuentra en 1958, en la Convención de Nueva York sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras, firmada por 169 países. Siete años más tarde nació el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), creado por el Banco Mundial y reconocido por 164 países. Con ello nace y se consolida el arbitraje de inversiones, que según define Wikipedia es “un instrumento de derecho internacional público, que otorga a un inversor extranjero el derecho a iniciar un procedimiento de arbitraje de diferencias contra un gobierno extranjero”.



Máximo Luis Bomchil y Javier
Petrantonio en las oficinas de la
calle Suipacha 268
Fuente revista AUNO Abogados,
septiembre 2011



Máximo L. Bomchil, Eduardo Duhalde, Fernando de la Rúa y Domingo Cavallo

El vaso medio lleno

Desde que en su campaña electoral de 1959 John F. Kennedy la utilizara como ejemplo, el mundo occidental está convencido de que “cuando está escrita en chino, la palabra *crisis* está compuesta por un carácter que representa el riesgo y otro, que remite a la *oportunidad*”. Aparentemente no es tan así, pues el segundo carácter tiene muchísimos más significados posibles que el unívoco oportunidad; pero el ejemplo viene como anillo al dedo para explicar lo que ocurrió con el estudio Bomchil cuando en la Argentina estalló la crisis de 2001-2002: los ciudadanos comunes del país, para referirse a aquellos tiempos, hablan del *corralito*, pero a los abogados de Bomchil les sale más espontáneamente la palabra arbitrajes, y reconocen que mientras el país sufría una crisis, ellos tenían una oportunidad.

Tan identificado quedó el estudio con su especialización en la materia que exactamente veinte años después, en 2021, el ranking de estudios de la revista *Apertura* lo ubicó, en el apartado *Arbitrajes*, en el segundo lugar del país, solo por detrás de Marval, O’Farrell & Mairal y delante de Bruchou, Fernández Madero & Lombardi, Beccar Varela, Allende & Brea y Pérez Alati, Grondona, Benites & Arntsen.

¿Y en qué se especializó M. & M. Bomchil los primeros años del siglo XXI? En aquellos a los que debieron apelar sus propios clientes, los inversores extranjeros que habían adquirido empresas públicas argentinas en la década anterior, que demandaron al Estado argentino por controversias vinculadas justamente a la crisis de 2001.

La explosión

“El 20 de diciembre de 2001, igual que cualquier otro día de aquel entonces, yo estaba obsesionado con el famoso *time-sheet* —recuerda Adrián Furman, quien por ese entonces llevaba poco más de un año en la firma y hoy es socio del área de fusiones y adquisiciones y derecho del entretenimiento—. Obsesionado con completarlo todos los días y tener las horas de facturación presupuestadas. Ese 20 de diciembre tenía una reunión en Suipacha 1380, o sea a once cuadras del estudio, que estaba en el 268. Habíamos ido a almorzar a un lugar en Sarmiento y Maipú y empezó a haber corridas por todos lados, y se veía todo por la tele. Yo dije ‘paguemos y vámonos’. Mi reunión era con un empresario que quería comprar un inmueble muy importante de un cliente del estudio, y al salir anuncié ‘me voy a la reunión’. ¡Y me fui a la reunión igual! Cuando volvía, cerca de las siete, vi el caos. En Suipacha y Arroyo no pasaba nada. En Suipacha y Córdoba ya comencé a ver movimiento. Llegué a Suipacha y Corrientes y vi una óptica totalmente destruida y saqueada. Me saqué la corbata, llegué a Diagonal Norte, me encontré con una fogata y de golpe pasó un tipo a caballo. ¡Pero no un policía, sino un tipo, un tipo a caballo! Ahí corrí y entré al estudio. Más tarde, a la noche, salimos en tandas, en grupos, caminando asustadísimos”.

Gustavo de Jesús completa el relato: “Buenos Aires parecía una ciudad tomada. Decidimos dejar todos los autos en la cochera del estudio y salir caminando y sin saco. No nos animamos a ponernos una corbata en la cabeza para parecer un poquito más desprolijos. Lo que veíamos eran como bandas que estaban asolando la calle. Salimos en grupos de cinco o seis, caminando por Suipacha para después encarar hacia Callao. Recuerdo haber mirado el Obelisco, donde estaban tirando gases. Era todo un desastre. Fue espantoso. Nunca tuve tanto miedo en mi vida”.

“Recuerdo haber mirado el Obelisco, donde estaban tirando gases. Era todo un desastre. Fue espantoso. Nunca tuve tanto miedo en mi vida”.

—Gustavo de Jesús—

Las consecuencias de la explosión

“Mi testimonio es de verdad especial y muestra lo que estaba viviendo el estudio en ese momento —hace memoria Marcelo den Toom. Porque el país se fundió entre 2001 y 2002, pero así y todo, a fin de 2002 el estudio tomó la decisión de hacerme socio. Lo fui a partir del 1.º de enero de 2003, una época tremenda para la Argentina. Claro, era tremenda, pero también era una época de enorme trabajo para el estudio. No el trabajo virtuoso de los años 90, en que incorporabas nuevos clientes y asesorabas para nuevos negocios e inversiones. En los primeros años del siglo XXI muchas de esas empresas empezaron a irse y empezó, para nosotros, la época dorada del arbitraje. Era dorada, por supuesto que sí, pero de alguna manera era fea porque era conflictiva, y se debía a empresas que se querían ir del país. Teníamos un montón de trabajo, pero sabíamos que cuando todo eso terminara íbamos a tener menos clientes, a diferencia de los 90”.

La misma comparación establece Patricio Martin: “La primera etapa fue muy productiva en un sentido y la segunda implicó un proceso totalmente inverso. Por otra parte, el clima en un caso y otro obviamente era distinto (más allá del volumen de trabajo, que sí era algo positivo). El momento fue muy caótico para el país, pero la verdad es que el estudio salió muy fortalecido en esa etapa”.

Según María Inés Corrá, el terrible momento para la economía argentina no fue tan inesperado: “Para el gran público la crisis comenzó a fin de 2001, o con la devaluación de enero de 2002, pero nosotros habíamos empezado a ver grietas y problemas con el Estado bastante antes, entre 1998 y 1999; luego, en 2000 y 2001, y sobre todo 2002, llegaron los quiebres —relata—. ¿Y qué pasó en el estudio? Que nuestra área, con Guido Tawil a la cabeza, fue la que lideró esta participación del estudio, ya como nicho de trabajo, inexistente en ese momento en la Argentina; y no digo en un estudio o en otro, sino en el país. No había especialización en los arbitrajes internacionales de inversión, es decir aquellos que se inician por inversores extranjeros contra el Estado, justamente por medidas expropiatorias, directas o indirectas, y maltrato a la inversión que se había desarrollado en toda la etapa de las privatizaciones”.

Javier Petrantonio, por entonces, abogado ya con un lustro trabajando en el estudio, lo expone a su manera: “Habíamos trabajado mucho en las privatizaciones, que fue una etapa muy desafiante, de muchos proyectos nuevos, y después de la enorme crisis de 2001/2002, varios de esos clientes para los que habíamos trabajado en las licitaciones, cuando comenzaron los incumplimientos de los contratos por parte del Estado nacional y de los Estados provinciales nos pidieron que iniciáramos los arbitrajes de inversiones previstos en los tratados firmados por la Argentina. También se acercaron otros, que no habían sido clientes nuestros originalmente, pero que a raíz del *expertise* que habíamos

Alejandro Messineo,
Guido S. Tawil, Máximo
Bomchil y Patricio Martin

*Fuente El Cronista 25 de
abril de 2005*



acumulado en los primeros casos que se fueron dando, nos pidieron que los representáramos. Fue como que tomamos las dos etapas: la más desafiante y entusiasmante de las privatizaciones, y la otra, que forma parte del trabajo que hacemos, pero que tuvo que ver con el conflicto que se generó *a posteriori* por el incumplimiento de los contratos por parte del Estado. Estuvimos en los dos extremos de lo que se puede presentar en un proceso de esta naturaleza. Y pasa lo mismo con las empresas privadas, en cuyas adquisiciones también hemos trabajado: cuando viene una empresa extranjera y compra una empresa argentina o invierte en la creación de una nueva, de la industria que sea, y después por razones económicas o de otra índole decide irse, o concursar, también hemos trabajado en la venta o la liquidación. Es simple: acompañamos los vaivenes del país. Los abogados tenemos que intervenir en las distintas etapas que se presentan, en los crecimientos y en las crisis”.

Según relata Petrantonio, la necesidad de los arbitrajes de inversiones surgió, en aquel momento, por el incumplimiento del Estado nacional de los contratos y reglamentos de prestación de servicios públicos, a partir de la crisis de 2001 y 2002. “Como la Argentina tenía firmados tratados de protección recíproca de inversiones con otros países y esos tratados tenían, como tribunal para resolver las disputas, al ICSID (International Centre for Settlement of Investments Disputes), las empresas decidieron, en vez de litigar acá en la Argentina, litigar ahí, porque les daba más garantías”.

“La Argentina tuvo muchas demandas de arbitrajes de inversiones tras la crisis 2001/2002 que gatilló la salida de la convertibilidad, porque se rompieron todos los contratos con las empresas de servicio privatizadas”, cierra Petrantonio.

La experiencia de M. & M. Bomchil en la materia, sin embargo, había arrancado unos años antes. Lo cuenta Francisco Gutiérrez: “Recuerdo que el primer arbitraje internacional lo habíamos hecho con Guido Tawil en 1998. Fuimos contratados por el Gobierno argentino para defender a la empresa eléctrica estatal de agua y energía eléctrica, que estaba siendo demandada



Marcelo Bombau, Fermín Caride, Javier Petrantonio y Ariadna Artopoulos

Fuente revista *Apertura*, agosto 2014

en un arbitraje por una venta de generadores eléctricos hecha durante el plan Primavera, en 1988. El Estado tiene sus propios abogados, pero a veces no es algo inusual que busque un estudio privado: para casi todos los juicios y los arbitrajes que la Argentina tiene en el exterior ha contratado estudios externos. Estudios especializados. Porque el abogado del Estado es más generalista. Y recuerdo que ganamos ese juicio”.

Su coequiper de aquel trabajo, Guido Tawil, distingue esa tarea de las que siguieron cuando, arrancado el siglo XXI, debieron defender a los inversores extranjeros contra el Estado argentino: “Como práctica profesional fue súper interesante; como argentino, una pena”.

“En esa época era muy difícil trabajar, porque cualquier asesoramiento que se hacía cambiaba al día siguiente —reflexiona Federico Campolieti, actual socio del estudio especializado en derecho administrativo, regulatorio y arbitrajes internacionales—. Las normas cambiaban todos los días. Había ganadores y perdedores que cambiaban todos los días. Uno los descubría con solo abrir el diario. En cuanto a los arbitrajes en sí, algunos que fueron muy importantes para mí, a título personal, fueron Zurich Corporation contra la Argentina, Siemens contra la Argentina y Enron contra la Argentina. En esos tres arbitrajes yo estuve involucrado en el equipo que representaba a los inversores y la verdad que fue como jugar la Champions League: las audiencias eran orales en Washington, se discutían reclamos multimillonarios y con mucha prueba documental. Los arbitrajes del CIADI, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, fueron en una etapa muy temprana de mi carrera y fueron experiencias que no me voy a olvidar nunca”.

La mejor anécdota

Adrián Furman trae a colación lo que él considera su mejor anécdota de tiempos de los arbitrajes internacionales. Probablemente por la casi tragedia que pudo haber sido. Vale la pena leer su relato: “Fue un caso litigioso que tenía ley de Nueva York y terminó en un juicio por jurados en esa ciudad. La historia ya llevaba ocho años cuando, en octubre de 2012, se agendó el juicio y tuvimos que viajar a Nueva York. Yo iba a quedarme tres o cuatro semanas. Fui unos días antes de la fecha fijada y, trabajando con los abogados del estudio estadounidense, leí algo y comenté: ‘Uh, dicen que va a haber una súper tormenta’. En casos así, mis compañeros de M. & M. Bomchil siempre me decían ‘dejate de jorobar, siempre con fobias, siempre perseguido, no va a pasar nada’. Pero las noticias seguían anunciando la tormenta y al día siguiente volví a comentar: ‘Miren que ya le dicen *Franken Storm*’⁽¹⁾. ‘No, tranquilo, no pasa nada’, me decían. Finalmente la tormenta empezó y terminó siendo un huracán que llamaron Sandy. Era terrible. Obviamente el juicio se suspendió. Estábamos en un Sheraton, cerca de la corte, en el Downtown de Manhattan. Y empezaron a pasarnos cartitas a las habitaciones, diciendo ‘con el huracán no pasa nada, vamos a vivirlo juntos’. Al otro día, otra cartita: ‘El huracán es un poquito más fuerte de lo previsto, aléjense de las ventanas, y si el edificio se mueve mucho métanse en la bañadera’. Al final llegó la última carta: ‘¡A desalojar el hotel!’ En ese momento se cortó la luz en la ciudad y el clima de caos ya era total: no había comida, no había luz, no había nada, ‘dejen las valijas, agarren su *carry-on* y váyanse’. Y salimos a la calle. Era como *Soy leyenda*. No había autos, no había nada y tuvimos que caminar, con Marcelo den Toom, con el cliente y con un abogado estadounidense, desde el Downtown hasta el Midtown. Fuimos a las oficinas del estudio local. El abogado estadounidense nos decía: ‘No se preocupen, nosotros tenemos un servicio para buscar hoteles, así que llamo y nos

“Uh, dicen que va a haber una súper tormenta’. En casos así, mis compañeros de M. & M. Bomchil siempre me decían ‘dejate de jorobar, siempre con fobias, siempre perseguido, no va a pasar nada’. Pero las noticias seguían anunciando la tormenta y al día siguiente volví a comentar: ‘Miren que ya le dicen *Franken Storm*’

—Adrián Furman—

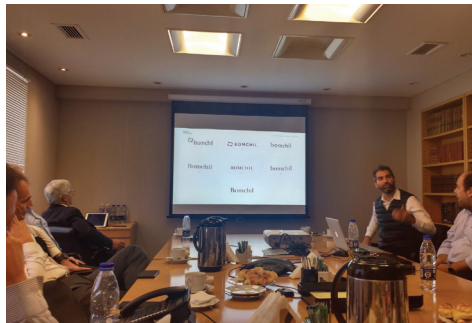
⁽¹⁾ Juego de palabras entre *Frankenstein* y *storm*, tormenta.



Celebración de los 80 años en el Hotel Alvear, año 2003

consiguen hoteles'. Volvió al rato y nos dijo: 'No hay hoteles disponibles en todo Manhattan'. Así que nos acomodamos en los sillones del estudio. Al rato volvió y nos dijo que había conseguido un hotel por una noche, un hotel medio pelo que se llamaba Presidente. Solo hay dos habitaciones disponibles, y cada habitación tiene una cama. El abogado estadounidense se llamaba Rich. Yo le dije: '¡Perfecto, Rich, vamos!'. Y él me dijo: 'No, no, yo me quedo acá, voy a dormir en el sillón. *I'm not sleeping with a man!*'. Nosotros sí fuimos, por supuesto. Yo terminé compartiendo cama con Marcelo. Recuerdo que él apoyó la cabeza en la almohada y se durmió, y yo, sin poder dormir, me puse a chatear con mi mamá. Cuando le conté que estaba compartiendo cama con un compañero de oficina, me escribió: '¡Vos hacés cualquier cosa para llegar a socio!' (*risas*). Finalmente estuvimos pasando de hotel en hotel durante una semana y logramos volver a Buenos Aires. El juicio se reprogramó para abril de 2013 y terminamos ganándolo, con lo cual toda la historia terminó bien".

Reunión en la oficina de Suipacha para revisar el cambio de logotipo de estudio



La historia de los abogados

Otra de las consecuencias de aquella debacle económica de 2001/2002, además de los juicios contra el Estado argentino, fueron de los asesoramientos de índole comercial: compras y ventas o liquidaciones de empresas. Llegadas al país y retiradas de la Argentina. Un ejemplo de lo segundo fue lo que ocurrió con el Crédit Agricole. "Era un banco francés muy grande, dueño en la Argentina de tres bancos: el Suquía, el Bersa y el Bisel —asevera Tomás Araya, socio especializado en insolvencias y reestructuraciones—. En el caso trabajamos de 2002 a 2004, y fue súper intenso. Todo surgió porque, entre diciembre de 2001 y marzo de 2002, el Banco Central argentino enfrentando una crisis bancaria fenomenal, ayudaba más a los bancos argentinos que a los extranjeros. Entonces los accionistas extranjeros dijeron 'nos vamos'. Y así ocurrió: el Crédit Agricole se fue y le entregó los bancos al Banco Central, que puso en marcha un procedimiento de salvataje para resguardar a los depositantes".

La alta demanda de trabajo impulsó la decisión en 2003 de incorporar a Rafael Manóvil, Mónica Rothenberg y a sus colaboradores provenientes de la prestigiosa firma *boutique* Zaldívar, Manóvil y Asociados para reforzar las áreas de derecho comercial, societario, concursal, litigios y arbitrajes internacionales.

Suele decirse que a los abogados les va bien cuando las cosas van bien y también les va bien cuando las cosas van mal. Y es literalmente lo que afirma Máximo Luis Bomchil con respecto a esa primera década del siglo XX, la de los arbitrajes y las crisis empresarias: "Es la historia de los abogados: nos va bien cuando hay negocios y nos va bien cuando esos negocios tienen inconvenientes, por las peleas con el Estado, las crisis de empresas y los litigios entre accionistas, o por lo que fuere. Por eso nos fue bien en la década del 90, en que hubo muchos negocios, y nos fue bien en la primera década de este siglo, cuando muchas de esas cosas se tuvieron que litigar y vinieron los problemas de las tarifas y de las rescisiones de los contratos de concesión. Eso nos dio mucho trabajo. Pero

Marcelo Bombau, Néstor Belgrano, Guido S. Tawil, Javier Petrantonio, Francisco Gutiérrez, Máximo L. Bomchil, Ariadna Artopoulos y Tomás Araya

Fuente revista *Apertura* 2010





M.N.º 1
viernes 28 de junio de 1968

Se reitera la necesidad de guardar la más absoluta discreción y reserva acerca de las cuestiones que hacen al cumplimiento de la actividad profesional.

Máximo Bomchil

eso pasa, yo diría, con todos los abogados: las cosas van bien cuando van bien y también van bien cuando van mal. Por supuesto que es mucho más agradable y estimulante trabajar para lo primero, que es creación y crecimiento, que para lo segundo, en que no se crea nada y como máximo se protege lo que se tiene o se busca una indemnización por lo perdido. Es una verdadera pena lo que sucedió en la Argentina con la reversión del proceso privatizador y aperturista de la economía, ya que seguramente, de haber continuado ese camino, el país hubiera tenido el desarrollo que tuvieron Brasil o México, y el país y nosotros hoy seríamos varias veces más grandes de lo que somos ahora, sin duda. ¡Todo el país lo sería! Incluidos los estudios; y el nuestro, particularmente”.

C.7

Transición, mudanza y nuevo horizonte



TRANSICIÓN, MUDANZA Y NUEVO HORIZONTE



Melisa Romero, María
Victoria Funes, Florencia
Pagani, María Inés Corrá y
Ariadna Artopoulos

Hoshi es un *ryokan* (en japonés, *alojamiento*) y queda en Honshu, la isla más grande y poblada de Japón. Puede alojar hasta 450 personas en 100 habitaciones. Fundado en el año 718, figura en el *Libro Guinness de los récords* como el hotel más antiguo del mundo, como la empresa con mayor tiempo de actividad y como la primera empresa familiar que sigue funcionando: hoy el alojamiento está atendido por la cuadragésimo sexta generación de la familia, tras 1304 años de explotación continua.

La historia de Bomchil es mucho más modesta, y ni siquiera apunta a récords comparables, por una cuestión muy simple: después de ochenta y ocho años y tres familiares al frente, en 2011 culminó una transición que había arrancado en 2009, cuando Máximo Luis Bomchil le anunció a Javier Petrantonio que el comité ejecutivo del estudio había resuelto que él sería el siguiente socio administrador.

A dos voces

“En noviembre de 2009 yo estaba en una reunión y, al salir, Máximo Luis me llamó al celular —hace memoria Petrantonio—. Raro: hace 14 años cuando alguien llamaba a un celular era por algo muy importante. Fui a su oficina, le pregunté qué pasaba y me dijo: ‘Vos sabes que yo avisé que a los 60 años iba dejar de ser socio administrador, que el estudio debe seguir adelante con otra generación. El año que viene cumpla 60. Así que hablé con el comité ejecutivo y la decisión es que vos seas socio administrador a partir del 1.º de enero de 2011’. Yo me quedé como sorprendido y con una cantidad de sensaciones. La primera fue una gran satisfacción, por el reconocimiento y la confianza enorme que eso significaba, porque para una firma que no había tenido hasta entonces una transición generacional de alguien que no se llamara Bomchil, era súper trascendente. Eso fue lo principal para mí. Máximo Luis me avisó que en diciembre se iba a hacer la votación, pero solo como formalidad, que ya estaba definido porque todos los socios estaban de acuerdo. Yo salí de ahí —la reunión fue muy breve, como todas las reuniones con Máximo Luis, que siempre va directo al grano—, estuve un rato solo en mi oficina pensando, llamé a mi mujer, le conté y ella también se sorprendió. Luego empezó el proceso: en 2010 me incorporé al comité ejecutivo y, como socio administrador electo, ya participé de las reuniones; luego fui a un curso de *leadership* en Harvard —que me ayudó enormemente para todo lo que vino después— y en enero de 2011 arrancó mi primer mandato como socio administrador de la firma, el primero sin el apellido Bomchil”.

Esta es la versión de Javier Petrantonio; pero en la cabeza y las intenciones de Máximo Luis Bomchil la transición había comenzado mucho antes. Más de treinta años antes. Lo cuenta él mismo: “Cuando me convertí en socio administrador, en 1979 y con 28 años, hice el contrato actual del estudio: en ese momento establecí la edad de retiro obligatorio a los 65 años. Para dejarles lugar a los demás y permitir que la gente pueda progresar y llegar a los niveles de conducción de la firma. Eso dio muy buen resultado. Los estudios se disuelven porque los socios mayores no se quieren ir, por cuestiones económicas y de prestigio. Retirarse es perder posicionamiento en la sociedad y se resiste, además de la cuestión económica. Pero es fundamental para las instituciones la renovación de las autoridades. Y eso lo impuse en el estudio. Cuando lo hice, a los 28 años, pensé que no iba a llegar nunca; pero obviamente llegó, y muy rápido. A los 60 dejé de ser socio administrador y a los 65 me retiré como socio. Ojalá que en el futuro perdure esta misma práctica, independientemente de los socios. La institución, nuestra firma, debe perdurar en el tiempo. Ese es el objetivo. Estuvo mi tío, luego mi padre, después yo, después Javier, después vendrá otro: esperemos dentro de cien años volver a juntarnos para festejar y que siga siendo Bomchil”.

Cuarta mudanza en un siglo

En 1933, Miguel y Máximo Bomchil habían instalado el estudio en el edificio Comega, en Corrientes 222, tras los diez años iniciales del hermano mayor trabajando en soledad. En 1955, los dos hermanos decidieron y ejecutaron la mudanza a Sarmiento 930. En 1965 fueron la primera empresa en acomodarse en el edificio de Suipacha 268, recién inaugurado. Finalmente en 2019, tras deliberaciones de varios años y más de medio siglo en la misma dirección, el rebautizado estudio Bomchil abrió las puertas de sus cinco pisos en Corrientes 420... para que apenas unos meses después la pandemia de COVID-19 dejara vacías sus instalaciones integradas y modernísimas.

El cuento, una vez más, tiene su voz cantante en palabras del socio administrador: “Hacía ya un tiempo que los socios pensábamos que era hora de mudarnos de edificio —observa Javier Petrantonio—. Para tener oficinas más cómodas, que se adaptaran más a nuestras necesidades: Pero era complicado. En 2016, con el cambio de gobierno, vimos que podía generarse la oportunidad y empezamos a hablar del tema. A fines de 2017, tras las elecciones de medio término, decidimos avanzar. En abril de 2018, cuando comenzaron los problemas en el país y sin haber todavía dado el paso final, nos preguntamos: ‘¿Seguimos adelante?’. Decidimos que sí, que era importante para todos. La obra comenzó en septiembre de 2018 y nos mudamos en enero de 2019, con gran entusiasmo y alegría de estar en un lugar nuevo. ¡Y un año después vino la pandemia!”.

Más allá de los cambios que impuso la cuarentena, que fueron muy comparables a los de cualquier empresa del rubro o de otras industrias, Bomchil vivió esa mudanza con su propia personalidad y con variables que responden a sus propias características. En este caso, las miradas, opiniones y recuerdos son de índole polifónica.

Los cambios que trajo la cuarentena





Martín Torres Girotti, socio del área de litigios civiles y comerciales, señala una de esas características, que trasciende a este estudio en particular... o no tanto: “Para mí, en general los abogados, y particularmente los de Bomchil, tenemos una mentalidad muy conservadora: no en el aspecto político, sino en el sentido del *statu quo*. Entonces cualquier transición nos cuesta horrores y horrores, y eso, por supuesto, se traduce en tiempo. Al final se termina haciendo, pero en el medio se les dan mil vueltas a las cosas, para ver cómo se encaran mejor”.

Otra de esas características es la imponente biblioteca, que se decidió conservar más allá de la creciente digitalización de todas las búsquedas y costumbres.

“Es que el perfil de Miguel Bomchil era intelectual y estudioso —explica Rafael Manóvil—. La biblioteca que tiene el estudio, de libros muy valiosos, de antiguos fundamentos del derecho, es producto de esa característica suya: por eso se decidió conservarla, porque hace a la esencia del estudio”.

Y es justamente un sobrino nieto del fundador, el actual socio Máximo José Bomchil, quien relata una anécdota vinculada a la icónica biblioteca que hoy adorna un gran espacio de Corrientes 420: “Yo empecé en la biblioteca, como *paralegal*. Es una de las bibliotecas de derecho comercial más importantes del país. La organizó el mismo bibliotecario que el de la biblioteca de la Corte Suprema. Estuve un año en la biblioteca. No porque no existiera internet, sino porque todavía se usaban mucho más los libros que ahora. Se buscaba mucha información en libros y en internet había muchísimo menos información, con lo cual para averiguar muchas cosas íbamos a distintas bibliotecas: a la de la Corte, a la de la Bolsa... Y obviamente no había expedientes electrónicos, así que íbamos también mucho a Tribunales”.

“Me generó empatía”

Tras casi dos años de cuarentena y un regreso a la presencialidad que todavía no terminó de concretarse al cien por ciento —y tal vez nunca lo haga—, para gran parte del staff de abogados de Bomchil el término *oficina* sigue remitiendo al viejo edificio de Suipacha 268, que casi todos recuerdan con una mezcla de emociones que combinan cariño, rechazo, risas, cansancio y muchísimas sensaciones más.

“A mí al principio me gustó porque yo había ido a un par de entrevistas a otros estudios antes de Bomchil y todos tenían la típica vista al río o estaban en Puerto Madero —se enternece María Victoria Tuculet, actual asociada *senior* en el área de servicios financieros y mercado de capitales—. Cuando supe que Bomchil quedaba en Suipacha y Diagonal Norte sentí algo familiar, como que me generó empatía, pero reconozco que era un edificio antiguo, medio cachuzo. Había que hacer fila para los ascensores, filas largas porque había muchos *call-centers*, entonces tenías que contemplar si tenías una reunión, porque podías demorar un buen rato haciendo la fila, y la escalera podía usarse, pero llegabas agotada. Para colmo, la ascensorista era una señora que tenía sus años, que controlaba el ascensor y de repente, si vos te subías y el ascensor estaba bajando, te gritaba: ‘¿Baja? ¡No suba!’. Todo así, muy bizarro. Y las oficinas por dentro eran lindas, pero mostraban el paso del tiempo”.

“La mudanza fue un hito —postula Silvana Alvaro. Yo fui quien cerró la puerta de Suipacha, y al hacerlo se me cayó un lagrimón. Fue mucho tiempo estando allá, muchas cosas vividas, muchísimas experiencias. Pero cerrar esa etapa y venir a Corrientes 420, con todo tan lindo, tan diseñado, tan hermoso, con la biblioteca como quedó, fue increíble. Todo fue hecho con mucha calidad y muy buen gusto. Arranca un nuevo ciclo”.

“La oficina de Suipacha ya estaba medio viejita —opina por su parte Oscar Astone, jefe de sistemas del estudio desde 2005—. Había problemas con la temperatura, con la corriente, con los cables que se quemaban. Cuando entré, había una salita con todos los servidores donde estábamos metidos nosotros, que nos congelábamos, porque los servidores necesitan mucho frío. Pero fue como el comienzo de la parte de sistemas, y poco a poco fuimos logrando que se hiciera más profesional, más formal dentro del estudio, hasta que empezó a tener un lugar para mí bastante preponderante, que se da en todas las organizaciones. En Bomchil, el cambio es enorme: iesta semana tuvimos la primera charla de ingeniería social abierta a todo el estudio! Les explicamos cómo te *hackean* el teléfono y con qué facilidad te roban información en WhatsApp. Todos se sorprendían. La idea era concientizarlos de cómo hoy te pueden llegar a vulnerar tus datos, porque lo que queremos es capacitarlos para que protejan sus datos, los del estudio y los de los clientes. Asistieron 60 personas, incluidos socios”.

Nuevo horizonte

“Tras la pandemia, lo mejor que podemos hacer es tratar de adaptarnos a mantener cierta flexibilidad, pero también reforzar o persuadir a la gente para que valore la importancia de venir a la oficina y de mantener el vínculo con el equipo —pronostica Javier Petrantonio—. Porque eso es lo que permite una mejor capacitación, un mejor seguimiento, un crecimiento y una energía que se genera cuando interactuamos y estamos en la oficina; si uno está solo en su casa, eso está ausente. Hoy vamos a la oficina entre dos y tres días por semana, siguiendo el modelo híbrido que está predominando en muchas empresas”.

El estudio aprovechó el nuevo espacio para realizar eventos con clientes, cámaras y universidades, capacitarse, celebrar el Día del Abogado, el Día de la Familia, el cierre de un proyecto de trabajo o compartir un *after office*. En la faz interna, desde hace tres años se trabaja en un proyecto de Gestión de la Diversidad e Inclusión que involucra a toda la organización y que dio lugar a la creación de un Comité transversal. Uno de los principales desafíos, al igual que otras organizaciones, es implementar buenas prácticas para acortar a futuro la brecha de género en el grupo de socios. En 1998 se designó a la primer socia mujer, Mariana Vázquez, desde 2008 hubo tres y en 2023 se incorporaron dos nuevas socias . Y en los

últimos años se trabajó en un proyecto de Gestión de la Diversidad e Inclusión que involucra a todos los integrantes del estudio: ya se llevaron adelante las etapas de autoconocimiento y reflexión, y se dio inicio al diseño de acciones concretas y sustentables que contribuyan a gestionar una cultura diversa e inclusiva.

En cuanto a lo que viene, el socio administrador señala que para la planificación estratégica, lo que acostumbra es mirar el entorno, preguntarse qué pueden hacer para estar mejor en cada área y, en función de eso, analizar las opciones que tienen. “Por ejemplo, hasta hace poco éramos la única firma grande de Buenos Aires que no tenía un área de *oil and gas* concreta —apunta—. Teníamos algunos clientes, pero no teníamos un área con un especialista. En 2020 sumamos la práctica a partir de la absorción de los especialistas de la *boutique* Alliani & Bruzzon. Lo mismo hicimos en derecho tributario, ya que, si bien teníamos un área desarrollada, quisimos expandirla. La idea se concretó en 2022 con la absorción de la firma Teijeiro & Ballone. Desde la idea inicial hasta su concreción pueden pasar más de dos años, no son procesos fáciles, pero son muy positivos y nos han hecho crecer”.



M.N.º7

4 de octubre de 1968:
apoyo al negocio

Se recomienda dictar las cintas magnetofónicas con voz clara y lo suficientemente pausada a fin de facilitar la tarea de las dactilógrafas.

Máximo Bomchil

C.8

Los principios de Bomchil:
escuela, meritocracia y
marca



Meritocracia es “el sistema de gobierno en el que el poder lo ejercen las personas que están más capacitadas según sus méritos”.

—Oxford Languages Dictionary—

LOS PRINCIPIOS DE BOMCHIL: ESCUELA, MERITOCRACIA Y MARCA

Abelardo Levaggi, historiador del Derecho, sostiene que la de los abogados es una disciplina científica bifronte, que mira a las dos ciencias que concurren a su formación y con las cuales está inmediatamente relacionada: la Historia y el Derecho.

En esa misma línea, para el investigador Juan Carlos Frontera “el Derecho, al ser el resultado de procesos históricos, debe ser estudiado *históricamente* por exigencia de su naturaleza. Así como la filosofía del Derecho, en cuanto lo es, debe ser estudiada *filosóficamente*”. Frontera es contundente cuando afirma que “el jurista que ignore la historia del Derecho será solo un jurista a medias, llevará consigo un vicio radical en su formación, será solo un práctico del Derecho, un técnico jurídico”.

Tal vez consciente de estas afirmaciones, o probablemente por el propio espíritu que le imbuyó su fundador, el estudio Bomchil siempre miró su propia historia y siempre resultó una escuela de formación para todos los que pasaron por sus oficinas, que en muchos casos fungieron de aulas.

“Yo siempre, a todos los abogados que entrevisto, les recomiendo que se incorporen al estudio —se enorgullece la gerenta de administración, finanzas y recursos humanos, Silvana Alvaro—. Es una escuela, y de altísima calidad”.

En cuanto a la búsqueda de esos talentos que, aprendizaje mediante, algún día pueden llegar a ser socios, Alvaro detalla: “El reclutamiento siempre lo hicimos nosotros. Siempre. En algunos casos con la asistencia de una consultora, pero siempre bajo nuestro control. Es un proceso importante, porque este es un estudio que forma abogados. La estrategia es captar estudiantes y abogados jóvenes muy brillantes, inteligentes, con ganas de formarse y aprender. De aprender nuestro estilo de trabajo”.

Con respecto a ese estilo, lo que cuenta Alvaro es que a ella siempre le maravilló lo poco personalista que es Bomchil como empresa, a pesar de haber sido durante décadas una empresa familiar: “El doctor Máximo Luis Bomchil siempre apostó por *despersonalizar*. Muchas organizaciones profesionales tienen un carácter muy personal, muy atado a las personas. Acá yo veo un método que está por encima de las personas: cada uno lo toma, lo adapta y le agrega sus propias características y su propio aporte”.



Máximo y Cristina Bomchil

Por su parte Edgardo Ísola, *counsel* dedicado al derecho laboral, explica lo que desde su punto de vista resume una de las grandes virtudes del estudio: tener un equipo integrado. Describe: “Cuando me preguntan si soy *laboralista* yo contesto: soy abogado de empresas y me especializo en derecho laboral. Bomchil es un estudio de empresas y todo lo que damos es el soporte legal para una empresa que necesita absolutamente todo; porque, excepto contadísimas excepciones, no hay empresa que funcione sin personal, sin contratos comerciales, sin contratos administrativos, sin montones de necesidades. Para responder a eso, necesitás lo que Bomchil ofrece, que es un equipo integrado”.

Sin duda, uno de los orgullos del estudio es la calidad de los profesionales que hoy lo integran, pero también de los muchos estudiantes y abogados que contribuyeron a su crecimiento y tuvieron luego una exitosa carrera profesional liderando empresas, formando parte de estudios reconocidos del país y del exterior u ocupando roles destacados en la justicia o en la función pública. El estudio valora su contribución y busca mantener con ellos el vínculo a través del grupo Alumni Bomchil.

Cristina Bomchil, hermana de Máximo Luis, también tiene algo que decir al respecto: fue la fundadora de una de las agencias de talentos más importantes del país, Valuar, y se ocupó de muchísimas búsquedas para la empresa de su padre y su hermano: “Durante mucho tiempo les busqué abogados. Eran búsquedas interesantes porque eran exigentes: querían los abogados de las mejores universidades con las mejores formaciones y con buenos valores, que fueran gente sana en personalidad. Así que hacíamos una búsqueda muy profesional para ellos. Para mí, lo que ha hecho crecer a Bomchil ha sido eso, estar basado en aquellas búsquedas tan meticulosas: hoy tiene buenos socios y un muy buen nombre. La marca hoy en día cuenta mucho. Y todavía hay un Bomchil en el estudio, mi sobrino Máximo José: para mí, esto connota una trayectoria intachable”.

El mítico manual de estilo

Roxana de Jonge, jefa del *pool* de traducción y de edición de documentos (del área que el estudio llama *apoyo al negocio*), es la persona más indicada para contribuir a destacar la importancia que tuvo el manual de estilo que ella misma redactó hace muchos años junto a Máximo Luis Bomchil: “Era sentarnos en el despacho e intercambiar ideas, él con todos sus conocimientos jurídicos y yo, con el conocimiento de la lengua, de las dos lenguas, y con aportes muy grandes de los dos. A veces se sumaba el doctor Rafael Manóvil, que es una eminencia, y de pronto surgía que él no estaba muy de acuerdo con algunas cosas que habíamos propuesto el doctor Bomchil y yo. Entonces hacíamos una tertulia entre los tres y era muy divertido”.

“El manual de estilo para mí fue formativo —reconoce Ariadna Artopoulos—. Era mi primer trabajo profesional y me sirvió para mejorar la redacción. Yo estaba abierta a que me corrigieran, pero los que ya entraban con cierto *seniority* decían ‘ah, acá me están cambiando las reglas’. En ese sentido, veinticinco años atrás el estudio era poco flexible; pero con el tiempo fue cambiando, producto de la incorporación de nuevos socios con estilos diversos de redacción. Aun así impulsamos a los profesionales a redactar en forma clara y precisa y realizamos capacitaciones periódicas para mejorar la comunicación escrita”.

El testimonio de Francisco Gutiérrez prueba que el cambio y la adaptación que menciona Artopoulos son reales: “Al estilo Bomchil, en mis primeros años en el estudio, se le prestaba muchísima importancia. Pero eso con el tiempo se fue adaptando. En los años 90 y gran parte de los 2000, la forma de comunicarse aceptada por empresas locales y empresas internacionales tenía una formalidad típica. Era un valor, indicaba una formalidad, daba imagen de seriedad, incluso la forma de redactar; pero hoy esos usos y costumbres no están más. Hoy en día sería contraproducente generarle al cliente una imagen de excesiva formalidad y distancia: sería contrario al valor que se le asigna a la empatía en nuestros días. Es un ejemplo más de cuán clave es, para durar cien años, la adaptabilidad del estudio, sin que eso signifique bajar el nivel. Dentro de ese lenguaje menos formal, seguimos haciendo todo con la mayor calidad profesional”.

“Cuando ingresé al estudio en 1995, una de las primeras cosas que me dieron fue el manual de estilo —sonríe Patricio Martín, —aunque su recuerdo no es igual que el de sus colegas que respetaban aquel documento—. Un bodeque. Obviamente lo leí. Creo que hoy no lo volvería a hacer. Pero en ese momento sí lo hice: era otro estudio, tenía otras reglas; algunas eran bastante más inflexibles que las que hay hoy en día”.

Una postura distinta, también, a la que manifiesta Paula Beveraggi, *counsel*: “Lo que me impresionó muy bien de Bomchil, cuando llegué en el año 2000,

fue que todo era con método y protocolo, y a la vez muy transparente. Vos no arreglabas el sueldo con tu jefe, sino que ya estaba pautado según el puesto que ocupabas. Tampoco archivabas los documentos según tu criterio, porque todos los clientes tenían un número y se abrían carpetas según los temas. En todos los casos había algunas carpetas básicas que se repetían (p. ej. asuntos generales, sociedad, informe de auditores, honorarios, etcétera). En el estudio del que yo venía, cada uno archivaba cada cosa como quería. No había un archivo general, sino que vos tenías guardadas tus cosas en tus oficinas. A mí me gusta más la estructura, me ordena, me hace sentir cómoda. Eso es Bomchil”.



El que sabe sabe

Según la versión en español del *Oxford Languages Dictionary*, meritocracia es “el sistema de gobierno en el que el poder lo ejercen las personas que están más capacitadas según sus méritos”.

Con respecto a Bomchil, el más entusiasta al respecto es Fermín Caride, actual socio del área de servicios financieros y mercado de capitales: “Siempre lo cuento y me gusta contarlo como anécdota, porque me parece el ejemplo de cómo es el estudio. Yo era un chico del interior sin ningún tipo de contacto de Buenos Aires, que no conocía a nadie, que había estudiado en La Plata, que no sabía qué eran los estudios, que no tenía la más pálida idea de nada. Sí soy medalla de oro, a los 22 años me recibí con medalla de oro, hablaba inglés perfecto y francés muy bien, y Guido Tawil, en la breve entrevista que tuvo conmigo, en diez minutos —en que pasó de hablarme en español al inglés y al francés—, lo pescó de inmediato: hoy, veintipico de años después, entiendo por qué me contrataron. ¡Pero me contrataron solo por eso! Por ver el potencial de un abogado recibido con ganas

de trabajar. Y mi crecimiento en el estudio es la prueba de la meritocracia. No sé si hay otro estudio en Buenos Aires que tenga estas características”.

Algo muy parecido cuenta Tomás Araya: “Este no es un lugar en el que los socios ganan plata, se compran un campo y juegan al golf. Acá la cosa no funciona así. Alguno podrá hacerlo, pero no es el espíritu de este estudio. Acá la gente está porque nos gusta hacer lo que hacemos. Bomchil es como una selección. Si querés estar en la selección no te vamos a enseñar a cabecear. Acá te vamos a enseñar un montón de cosas, pero vos tenés que demostrar muchas ganas. Tenés que haber estudiado mucho, saber inglés y tener ganas de progresar. Esto es como una residencia: al principio te ponemos la persona ahí y vos tenés que operarla. Sí te vamos a enseñar a operar, pero vos tenés que saber cuál es el instrumento, cuánta anestesia hay que ponerle. Después, cuando abramos, te vamos a enseñar por dónde ir, pero no te vamos a enseñar a mirar”.

Esa meritocracia a la que se refieren, con distintos ejemplos, Caride y Araya, cobra otro nivel de importancia cuando se escucha o se lee a Martín Torres Girotti contando una práctica que en otros estudios no existe y en Bomchil ya es oficial desde hace mucho tiempo: *la carrera de socio*.

“En el año 2006 o 2007 el estudio institucionalizó la *carrera de socio* —hace el *racconto* Torres Girotti—. Hasta ese momento no se sabía cómo se llegaba a ser socio. Uno tenía pistas: alguien le podía comentar, pero no había algo que vos tuvieras que hacer específicamente para ser socio. Entonces, como hacia esa época ya había muchos *seniors* con potencial de socio, el estudio decidió institucionalizar una *carrera de socio*. La presentó formalmente y el comité ejecutivo nos presentó, a los que éramos *senior A*, cuál era el plan, y nos anunció que cada socio de área después iba a tener una reunión con sus *seniors* para comentarle, a cada uno, si estaba en carrera o no. Es algo que hoy se hace en otros lados, pero en la Argentina hasta ese momento no. Comenzaron a hacerlo varios estudios al mismo tiempo, después de que en el exterior ya era muy habitual. Es que se estaban juntando muchos *seniors* y había que darles alguna visibilidad. Porque, si no, se te iban, ante la incertidumbre, y por ahí perdías gente que era muy buena y que hasta podía estar en carrera de socio, pero no lo sabían. Es muy delicado el tema, en el sentido de que vos no querés generarle ninguna expectativa a nadie y que después no se cumpla. Entonces Bomchil lo institucionalizó.

Consciente de que la universidad no prepara para liderar estudios jurídicos, en 2009 Máximo convenció al Comité Ejecutivo de que todos los socios y *seniors* participaran durante un año en un programa de desarrollo de gestión



M.N.º 48 bis

7 de octubre de 1972

En la reunión del Estudio, cuya minuta se distribuyó oportunamente, se trató lo relativo a un aspecto de fundamental importancia: la franqueza y sinceridad que debe mediar entre los profesionales del Estudio. No es el caso de reiterar ahora todas las consideraciones que se hicieron al respecto, bastando insistir solamente en la circunstancia de que aún en el propósito aparentemente más inexplicable, toda desviación de la verdad entre nosotros conduce a que se deteriore la confianza que debemos merecernos con los resultados irremisibles que ello podría traer aparejado. La verdad más desagradable es preferible a la inexactitud que disimule un hecho o circunstancia poco propicia.

Máximo Bomchil

de empresas de servicios a cargo de la consultora Whalecom. Fue innovador y formativo para muchos de los hoy socios. En los últimos años se impulsó el desarrollo de las competencias vinculadas a la gestión y al liderazgo durante los planes de carrera de los profesionales.

Asegurar el futuro

Como cierre, con respecto a la formación, al estilo y a la meritocracia, vale la pena leer una vez más al socio Petrantonio: “Yo veo un estudio en movimiento, activo, con una gran resiliencia y gran entusiasmo por avanzar y por superar dificultades. Más allá del entorno y de los problemas que haya en el país, nosotros estamos acá. Nos quedamos acá. Y un ejemplo de esto que digo es lo que nos pasó con la mudanza: estábamos ejecutándola con el país en plena crisis cambiaria y sin embargo seguimos adelante y nos mudamos. Eso, lo que hace, es reforzar nuestro espíritu de seguir adelante, nuestra vocación de progresar y de asegurar el futuro”.

C.9

Bomchil hoy: su gente

BOMCHIL HOY: SU GENTE



María Angélica Barreda nació en 1887, vivió y estudió en La Plata y, en esa ciudad, alcanzó un logro hasta entonces inédito: cuando en 1909 recibió su título universitario, se convirtió en la primera abogada argentina. La primera mujer del país licenciada en Derecho. No fue fácil para ella ejercer su profesión: para que le permitieran hacerlo, debió librar una batalla judicial y recién cuando su caso llegó a la Suprema Corte Bonaerense obtuvo el permiso para trabajar como abogada. Su carrera fue larga: participó en más de 500 juicios, se formó como traductora en varios idiomas —inglés, francés, italiano y portugués—, fue activista en la lucha por los derechos de la mujer y participó en la Asociación de Universitarias Argentinas. Una de sus frases más resonantes tiene que ver con esa reivindicación: “No se puede volver atrás para destruir una conquista. La mujer ha ganado su puesto y nadie puede estorbarle el paso”.

Nacido unos años más tarde, en 1923, el estudio M. & M. Bomchil pronto adquirió esa misma impronta igualitaria que pregonaba Barreda: la que le impuso Máximo Bomchil, quien asumió la conducción, junto a su hermano Miguel, en 1933. “Yo tengo una enorme admiración por mi papá, era un tipo muy de avanzada para su época —justifica Cristina Bomchil, hija de Máximo y fundadora y directora ejecutiva de Valuar Argentina, Chile y Uruguay, parte de Agilium Worldwide—. Educó a las hijas mujeres y al hijo varón de la misma manera, sin ninguna distinción, nos empujó a estudiar varios idiomas, y aunque era una persona muy austera en su forma de vivir y teníamos una vida acomodada —porque a él le iba bien ya en esa etapa de la vida: se casó a los 40—, no ahorró nada para educarnos y anotarnos en los mejores colegios y mandarnos de viaje para conocer el mundo. Para mí era un genio”.

Máximo Bomchil era claramente igualitario y previsor, tanto como organizado, y esa virtud es reconocida hoy, tal como indica Silvana Alvaro: “Acá las cosas no se improvisan. Nada se improvisa. Se trata de una cara muy contrastante de Bomchil como firma, porque no es tan común en las organizaciones en nuestro país, en nuestra cultura. En la Argentina se hablan siempre maravillas de lo improvisado, de ese recurso que hizo famosa la frase ‘lo atamos con alambre’. Bomchil es todo lo contrario”.

Nada se improvisa y, para que eso funcione, la comunicación interna resulta fundamental, tal como resalta Ariadna Artopoulos: “Las decisiones que se toman son con tiempo y todos los socios estamos al tanto. Javier (Petrantonio) es muy cuidadoso y comunica todo. Busca que estemos todos alineados. Realizamos reuniones de socios una vez por mes, pero además almorzamos dos veces por mes, todos los que puedan, para conversar de todo: de los clientes, del estudio, del mercado y del futuro. Es importante para la integración de los nuevos socios y para generar un trabajo colaborativo. Ya hace muchos años que además tenemos un encuentro anual, que son dos días fuera de la ciudad con una agenda precisa e intensa: revisamos los resultados de las áreas de práctica, la incorporación de nuevas áreas, la integración de los equipos de trabajo y los planes de carrera de los profesionales; intercambiamos ideas; tomamos decisiones, y también compartimos momentos de distensión y diversión que contribuyen a generar o mantener buenos vínculos y formar un gran equipo”.

“... intercambiamos ideas; tomamos decisiones,
y también compartimos momentos de
distensión y diversión que contribuyen a
generar o mantener buenos vínculos y formar
un gran equipo”.

—Ariadna Artopoulos—



Arriba, after fútbol 2023



Derecha, los socios en la
reunión de fin de 2022

Recursos “humanos”

En los últimos años, muchas empresas del mundo empezaron a abandonar la clásica etiqueta de *recursos humanos* para definir el área que se dedica básicamente a pagos, días de vacaciones, beneficios y quejas de los empleados y empezaron a hablar de *gestión del talento*, que remite a las estrategias unificadas y diseñadas para ayudar a las organizaciones a hacer el mejor uso posible de su capital humano, cumplir los objetivos gracias al impulso del talento con el que cuenta y asegurar al máximo el retorno de su talento mediante la creación de una cultura organizacional que fomente la felicidad y el compromiso. La idea es simple: poner el acento más en *humanos* que en *recursos*.

En sus tiempos nadie hablaba de gestión del talento, pero durante los más de cuarenta años que estuvo al frente del estudio (1933-1979), Máximo Bomchil encaró esa tarea exactamente así, cuidando la felicidad y el compromiso de su gente y apostando por el mediano plazo. “Esto es un recuerdo personal —trae a colación Rafael Manóvil, *of counsel* y experto en derecho comercial, conflictos societarios, arbitrajes internacionales y derecho nuclear—. Máximo se rodeó de muy buenos abogados, algunos extremadamente distinguidos. En una época —me refiero a la época de los mayores— fue socio del estudio Horacio García Belsunce, que fue profesor mío de grado y de doctorado. Era una de las máximas autoridades de derecho tributario en la Argentina. En la época en que yo era estudiante de doctorado, lo visité en el estudio Bomchil, donde él trabajaba. Este pequeñísimo botón de muestra prueba el cuidado con que se elegía a los socios, con su proyección también de académicos”.



Máximo L. Bomchil, María Victoria Funes, Máximo José Bomchil, Rafael Manóvil y Melisa Romero

Recursos “estudiosos”

Como asevera Manóvil, la selección de talentos que destacaran por su perfil académico siempre resultó en Bomchil exactamente una *proyección*: una apuesta a largo plazo.

En las entrevistas realizadas para la preparación de este libro, las historias y anécdotas apasionadas con que los actuales abogados recordaban sus tiempos de estudiantes fueron muchas: como ejemplos valiosos, van dos de ellas.

Expone Francisco Gutiérrez sobre sus tiempos de estudiante: “Como soy mendocino, empecé estudiando Derecho en el único lugar de mi ciudad que tenía esa carrera, la Universidad de Mendoza, una universidad privada, chica, con un ritmo muy de colegio y con una línea ideológica muy fuerte, con mucha presencia nacionalista católica. Así que después de un par de años ahí me mudé a Córdoba, la universidad pública más antigua del país. Y ahí viví la verdadera vida de estudiante, sentado en los mismos pupitres en los que se había sentado Vélez Sarsfield. Fue una experiencia riquísima para mí”.

Sobre el modo en que a esos estudiantes, casi siempre recién egresados, se les abren de par en par las puertas de Bomchil, quien detalla su experiencia es María Victoria Tuculet, asociada *senior*: “A diferencia de otros estudios comparables, Bomchil es un estudio plural. Por eso yo elijo siempre quedarme acá. Yo no vengo de una familia de apellido ni de plata. Fui a la universidad pública y estoy en un hermoso lugar en el que tengo un montón de reconocimiento, a pesar de que, a veces, mis ideas o las cosas que propongo no coinciden con la línea de pensamiento de otra gente del estudio. Nunca tuve un obstáculo en el desarrollo de mi carrera, y hay varios socios que tienen un *background* similar, y que llegaron a ser socios por su talento, su mérito, su trabajo y su esfuerzo. Esa pluralidad hace que tengamos un equipo muy sólido y muy bueno, y eso es algo que reconocen los clientes, que nos distingue y que nos hace diferentes. Es muy valioso lograr sostenerlo durante tanto tiempo”.

Recursos “cambiantes”

Ya quedó dicho que, pese a que Bomchil sigue teniendo como nombre y como marca el apellido de quien lo fundó un siglo atrás, la propia evolución del estudio queda en evidencia en el hecho de que su cuarto socio administrador —luego de Miguel Bomchil, Máximo Bomchil y Máximo Luis Bomchil— lleva un apellido distinto y ni siquiera pertenece a la familia fundadora: graduado en la Universidad de Buenos Aires en 1990 y con una historia previa de educación únicamente pública, Javier Petrantonio no tenía abogados en su familia cuando decidió estudiar Derecho.

“Elegí la carrera por lo que pasaba a mi alrededor: yo entré a la universidad en tiempos del gobierno militar, y a mí y a varios de mis compañeros del colegio Carlos Pellegrini se nos había despertado todo lo vinculado con la justicia, la república y el derecho”.

Y así como en 2011 el último socio administrador de apellido Bomchil —Máximo Luis— le cedió su lugar a Petrantonio, cada cierta cantidad de años ocurre un fenómeno similar entre las filas de socios: “Hoy el estudio está atravesando un cambio importante —observa María Victoria Funes, socia focalizada en servicios financieros y mercado de capitales—. Primero, porque está experimentando un cambio generacional: una camada de socios se está yendo y varios socios nuevos estamos ocupando su lugar. Eso podría imprimirle una personalidad distinta al estudio, pero yo creo que, en el fondo, el ADN Bomchil sigue incólume. Y eso, a pesar del momento bisagra que venimos de vivir: la pandemia, el cambio de oficina, el cambio de logo, pasamos de una imagen más tradicional a una imagen mucho más moderna. Pero insisto, el ADN de Bomchil no cambió. Su cultura es la misma. Y ojalá que no cambie nunca: me parece que ese es el camino”.

Parte de ese ADN reside claramente en la flexibilidad para el cambio: la flexibilidad con que el fundador Miguel incorporó al estudio a su hermano menor Máximo recién recibido, la flexibilidad con que Máximo le cedió el lugar a su hijo Máximo Luis recién llegado de Europa y con 28 años de edad, la flexibilidad con que Máximo Luis cumplió lo que él mismo había firmado y a sus 65 años se hizo a un costado para dejarle su lugar a Petrantonio. “Acá no hay socios clase A ni socios clase B —aclara Federico Campolieti. A mí me da la sensación de que Máximo Luis Bomchil fue un convencido de eso y lo manejó muy bien, porque se corrió con toda generosidad y permitió la continuidad. Yo veo que en otros estudios hay gente que se quiere entronizar y lo único que logran es que se les vayan la gente y los socios. Los muy personalistas no pueden hacer buenas transiciones, y con esa mala decisión se juegan el prestigio de muchos años. Yo creo que Máximo Luis lo tenía muy claro y lo hizo muy bien”.

Mayor información al respecto, sobre la claridad con que se manejan en Bomchil decisiones de todo tipo, aporta Fermín Caride: “El estudio es súper

transparente. Todos sabemos cuántos puntos tiene cada socio y eso varía a fin de año, según cómo rindió cada uno. Claro, siempre sería mejor en un país creciendo, sería más fácil pensar en nuevos socios, pero es indispensable pensar en la sustentabilidad de la organización. Hay muchos estudios que eran comparables a nosotros quince años atrás y hoy ya no están: eso es falta de institucionalidad. Nuestro caso es gracias a la visión de Máximo Luis: él lo vio, lo diseñó, lo pensó, lo implementó y fue súper generoso para, al momento de tener que abrirse, abrirse. Es un diferente”.

Recursos “camaleónicos”

La variedad de clientes y de interlocutores con los que se maneja habitualmente el amplio staff de abogados de Bomchil lleva a varios de ellos a interactuar con actores y moverse en ambientes que tienen muy poco que ver con el día a día de un estudio de abogados.

Lo cuenta Edgardo Ísola, *counsel*: “Negociar con los sindicatos no es tarea sencilla. Algunos, como comercio o sanidad, pueden ser más tranquilos. Pero me ha tocado negociar con Moyano, o con sus hijos, y ahí la palabra clave es *ductilidad*. Porque no es lo mismo que sentarse a explicarle cómo funcionan las cosas al directorio de una empresa, o a un inversor extranjero. Necesitás reunirte con sindicalistas sin caerles demasiado mal, o al menos sin caerles mal de entrada. Pero si vas como un abogado pedante, de estudio grande, a tratar de darles clase, la cosa va a terminar mal. Es un trabajo que te da una cintura política enorme. Recuerdo que el año pasado me tocó ir a las 9 de la noche a la delegación de Camioneros en Monte Grande, para terminar de negociar cómo iban a pasar 500 empleados de una empresa a otra, y de ahí irme a una fiesta de fin de año del estudio en el Sofitel. ¡Tenés que ser casi dos personas distintas!”.

“Nuestro caso es gracias a la visión de Máximo Luis: él lo vio, lo diseñó, lo pensó, lo implementó y fue súper generoso para, al momento de tener que abrirse, abrirse. Es un diferente”.

—Fermín Caride—

Recursos “federales”

En el capítulo 8, la intervención del socio Fermín Caride dejó clara la meritocracia que rige los destinos de Bomchil (Caride cuenta que lo contrataron “por ver el potencial de un abogado recibido con ganas de trabajar”). Y esa misma meritocracia es la que, en el sentido geográfico, también establece merecimientos horizontales, igualitarios y federales para quienes se acercan interesados por trabajar en el estudio.

Muchos profesionales nacidos en el interior del país han desarrollado su carrera profesional en Bomchil. Algunos ejemplos de ello son, Francisco Gutiérrez, oriundo de Mendoza, Tomás Araya nacido en Rosario, provincia de Santa Fe y Fermín Caride, originario de Entre Ríos

Recursos “apasionados”

Este capítulo merecía cerrar con la tierna anécdota de Florencia Pagani — que forma parte desde 1996 y es actual socia especializada en *compliance* y sociedades. “No me veo en otro estudio que no sea este. ¡Es que tengo la camiseta puestísima! De hecho, he tenido camisetas Bomchil: yo salgo todos los días a correr y en su momento habíamos armado un *team Bomchil* de *running*. ¡Para identificarnos! A mí siempre me cerró la ecuación de todo lo que implica Bomchil. Por supuesto, hay cosas que me gustaría cambiar, pero bueno, nunca es tarde”.

Abajo, after office en 2023





M.N.º 55

El hábito de permanecer hasta la hora indicada (salvo los “juniors” estudiantes) se hace cada vez más conveniente ya que permite el diálogo a una hora en la que media más tranquilidad.

Máximo Bomchil

C.10

100 Años:
un logro compartido

101

100 AÑOS: UN LOGRO COMPARTIDO



Pablo Alliani
Socio

Experto en energía y recursos naturales, con principal foco en petróleo y gas.

“El liderazgo que ejerció Máximo Luis creo que fue fundamental para que el estudio esté cumpliendo el siglo de vida. Eso, acompañado por los distintos comités ejecutivos o socios administradores como Javier Petrantonio. Muchos estudios fracasan cuando los dueños no se quieren ir y no permiten el crecimiento, que siempre debe estar dado en forma natural. Para mí, eso es lo que hizo que el estudio haya vivido cien años y tenga cien más por delante”.

Tomás Araya
Socio

Especialista en reestructuraciones financieras y litigios complejos.

“Los estudios son básicamente la gente que trabaja en ellos. Es cierto, no es lo mismo un estudio que abrió hace un mes que un estudio que tiene historia. Pero, al final del día, ningún cliente te paga la historia. El cliente está con vos por la gente que trabaja en tu estudio: creo que eso Bomchil lo interpretó muy bien. Máximo Luis interpretó muy bien que tenía que haber ese retiro de los socios a los 65 años, para ir generando la posibilidad de que haya nuevos, que la gente que está abajo tenga la chance de llegar a socia”.





Ariadna Artopoulos
Socia

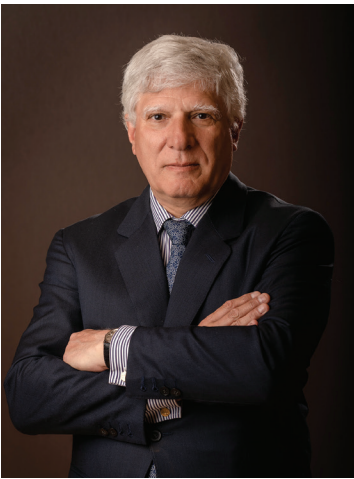
Dedicada al asesoramiento y planificación fiscal y litigios tributarios.

“El centenario es el resultado de construir un vínculo fiel y transparente con los clientes y colegas, de la búsqueda permanente de brindar el mejor servicio, aportando valor agregado, buscando soluciones que acompañen a los clientes tanto en las buenas como en las malas épocas. También es consecuencia de la decisión de posicionar al estudio entre los mejores, de generar y mantener fuerte presencia en los eventos y foros locales e internacionales, de realizar una gestión de los recursos profesionalizada, planificar la sucesión de los socios y facilitar la transferencia de su experiencia y valor hacia las nuevas generaciones”.

Mariano Ballone
Socio

Experto en derecho tributario local e internacional.

“En el tiempo que llevo encontré gente sumamente agradable y colaborativa en todo lo que me tocó compartir. Y asumo que si esa es la forma de trabajar en relación con los clientes, ahí puede estar el valor agregado de lo humano y, desde luego, de lo profesional. Me parece que los rasgos que pueden hacer la diferencia pasan por el modo de atender a los clientes y de involucrarse en sus asuntos. Y si es con la calidad humana que yo encontré, para mí ahí está la diferencia”.



Néstor Belgrano
Exsocio y of counsel

Experto en operaciones de derecho bancario, financiación de buques y aeronaves, mercado de capitales, fusiones y adquisiciones y seguros.

“En un país como el nuestro, la capacidad de resiliencia es fundamental. Bomchil siempre ha tenido una capacidad de adaptación muy importante para enfrentar los diferentes escenarios que se presentaron a lo largo del tiempo. Puedo hablar de lo ocurrido de 1983 a la fecha, pero siempre hemos tenido presentes las enseñanzas de quienes nos precedieron, especialmente Máximo. Muy importante es que quienes dirigen el estudio sean verdaderos líderes que den su ejemplo en la dedicación al trabajo y así puedan mantener su liderazgo. Casi todos los socios siempre hemos tenido una visión anticipada de lo que pasaría en el mercado legal y la potencialidad/virtud de adaptarse a las cambiantes circunstancias de nuestra economía y su impacto en los clientes. En síntesis, debemos respetar los valores de quienes hicieron el estudio, continuar con su legado de un servicio de excelencia, anteponer los intereses de los clientes a los nuestros, incorporar a los mejores profesionales y dar oportunidades a todos por igual, aceptando la renovación de las personas cuando las circunstancias lo requieren”.

Paula Beveraggi
Counsel

Dedicada al derecho comercial y a fusiones y adquisiciones.

“Yo estoy muy agradecida de ser parte, de pertenecer al estudio y de ayudar a construir su identidad. Porque ahí está la principal razón de su duración. En el estudio se respira seriedad, pertenencia, permanencia, exigencia. A mí me tomaron embarazada, tuve cuatro hijos, estuve con mis hijos cuando lo necesité y estuve en el estudio cuando me necesitaron. Fue un buen complemento. Por eso digo que esto es serio, excelente, estable. También tiene mucho de ocuparse del otro, de entender al otro, de aceptarlo. Me parece que la raíz está en respetar al otro por lo que el otro es”.





Marcelo Bombau
Exsocio y of counsel

Dedicado al derecho del entretenimiento, fusiones y adquisiciones, TICs y medios.

“Bomchil está cumpliendo cien años por su seriedad, por su frontalidad en el sentido de ‘tengo que decirte algo, vení, te lo voy a decir de la mejor forma que pueda’. Por su profesionalismo, que tiene que ver con la seriedad también, pero más de lo técnico, digamos: el estudio siempre ha tenido equipos muy buenos desde lo técnico. No es un jardín de rosas, pero sabemos convivir con las diferencias, hemos aprendido a manejarlas. En el estudio la sangre nunca llegó al río, lo cual me parece una gran virtud. Y diría que por su transparencia: el estudio es totalmente transparente, hacia los clientes, internamente entre nosotros, desde los números, hay una transparencia absoluta. ¿Qué más se puede pedir?”.

Máximo José Bomchil
Socio

Focalizado en conflictos societarios, fusiones y adquisiciones y mercado de capitales.

“Una de las razones del siglo de vida del estudio es haber prestado siempre un servicio de excelencia orientado a los clientes, para que estén dispuestos a seguir llamándonos. Otra, el grupo humano de gente, para bancar las situaciones más complicadas, que exigen mucha generosidad. Eso es lo que permite que no haya conflictos. Y algo maravilloso es eso de que el voto de todos los socios vale lo mismo. Me sorprendió cuando entré: al principio siempre sos el socio más joven, y yo pensaba ‘¿quién me va a escuchar?’. Y la verdad es que sí te escuchan, y valoran tus cosas, y toman en cuenta las opiniones de todos”.



Máximo Luis Bomchil
Presidente honorario y of counsel

Se especializa en derecho comercial y corporativo, impuestos, fusiones y adquisiciones, reorganizaciones e investigaciones internas.

“Yo creo que a las empresas de servicios les es más fácil llegar al siglo de vida que a las empresas de capital intensivo. Si uno piensa en la cantidad de empresas que han subsistido cien años descubre que no son muchas. ¿Qué bancos se mantuvieron cien años? Ninguno de los bancos hoy vigentes tiene un siglo de historia. Es un mérito importante haber subsistido cien años, y creo que fue muy importante el ímpetu que se le dio al estudio a partir de la década del 80, con la institucionalización de tratar de separar la personalidad del estudio de la personalidad de los socios. De ese modo, el estudio tiene su propia personalidad y su propia cultura, independientemente de quiénes lo integramos. La idea es que las personas sean nada más que un accidente y que la cultura del estudio como institución persista. El nombre va a quedar, aunque no quede ningún Bomchil”.

Fernando Brunelli
Socio

Experto en transacciones relacionadas con petróleo y gas.

“Primero debo decir que para mí es un orgullo vivir este momento, este aniversario redondo: no es común que una firma se mantenga con este nivel tanto tiempo. No puedo hablar por todo el siglo, pero realmente me parece que en los últimos diez o veinte años el estudio tuvo una idea muy clara y una excelente conducción, claves para mantener la firma donde está”.



Fermín Caride
Socio

Especialista en financiamiento corporativo, proyectos de inversión y transacciones de mercado de capitales y en normativa bursátil y cambiaria.

“Nuestro caso, en gran parte, es mérito de Máximo Luis Bomchil. Hay personas que se aferran a su lugar. Él era el dueño del estudio, lo rehizo en los años 70 y podía haberse quedado simplemente como dueño, pero pensó en una continuidad y una institucionalización. Hoy, el estudio institucional que conocemos es 100 % mérito de él. Y creo que la responsabilidad nuestra es continuar ese grado de institucionalización que él le dio, de seriedad y profesionalismo”.



Federico Campolieti
Socio

Dedicado a temas regulatorios y derecho administrativo, arbitrajes internacionales y litigios complejos.

“Creo que hay una visión compartida de lo que es el trabajo profesional y de nuestro rol, digamos, como asesores y representantes de empresas. Creo que esa visión compartida de profesionalismo, ética y un estándar alto de compromiso y responsabilidad fue lo que mantuvo vivo a Bomchil tantos años”.



María Inés Corrá
Socia

Especializada en litigios complejos, arbitraje internacional, infraestructura y sectores regulados.

“La principal razón de los cien años es que el estudio tiene una vocación: no es un conjunto de abogados, es un proyecto de hacer algo que trasciende a las personas físicas que están en cada momento. Por esto mismo, tiene presencia en los colegios de abogados y en todos los espacios en los que se trata de mejorar el derecho y la práctica del derecho. Para mí, este fue el abecé para cumplir 100 años y proyectarse a 100 años más”.



Marcelo den Toom
Socio

Experto en defensa de la competencia y fusiones y adquisiciones.

“El estudio está festejando este aniversario, en primer lugar, porque tuvo un muy buen liderazgo, algo no menor: por carecer de liderazgo, muchos estudios se han disgregado. Además, porque siempre tuvo abogados muy buenos y una gran presencia internacional, que creo yo que inició el papá de Máximo Luis y continuó muy bien él mismo. También porque fuimos pioneros en asistir a los congresos internacionales de abogados y en aliarnos con otros estudios latinoamericanos. Y otro punto es que siempre hubo un involucramiento directo de los socios en todos los temas, que siempre marcó la calidad del trabajo del estudio. Quizás de afuera nos vieran como más ‘controlados’, cuando en otros estudios los abogados suelen tener más libertad para hacer; pero yo creo que el estilo de Bomchil genera un trabajo de mejor calidad y que eso los clientes lo ven”.

María Victoria Funes
Socia

Especialista en servicios financieros y mercado de capitales.

“Yo creo que la clave es que el estudio está caracterizado por la excelencia: los profesionales que trabajamos acá tendemos todos a eso. Para mí, este es un punto importantísimo para seguir sobreviviendo. En Bomchil prima 100 % la meritocracia, 100 % el trabajo en equipo, 100 % el respeto al prójimo. Esas son para mí las virtudes más importantes. Y lo que está detrás de la meritocracia es, en realidad, que no importa el apellido que tengas, ni de donde vengas, ni los contactos que tengas: si lográs la excelencia, vas a ser respetado. Aunque, claro, no todo tiene que ser de excelencia, porque somos un engranaje y necesitamos de todo, y la excelencia puede ser tanto intelectual como emocional”.





Adrián Furman
Socio

Experto en fusiones y adquisiciones, derecho del entretenimiento y derecho inmobiliario y de construcción.

“Para mí lo que hay es un gran sentido de la responsabilidad y de la búsqueda del servicio eficiente dentro de la profesión legal, que llevan a entender qué necesita el cliente y cómo dárselo, y que a través de un buen trabajo el cliente te recomiende. Es el trabajo como generador de más trabajo. Recuerdo cuando Máximo Luis me corregía algún email o memo: él me recomendaba siempre arrancar respondiendo la pregunta. ‘Respondé primero diciendo sí o no, y después argumentá, sin usar palabras de más’, me decía. Esa vocación de servicio eficiente hace que se genere una base rentable y sustentable, con jugadores que absorben ese ADN. ¿Podríamos estar mejor? Yo creo que sí. Pero estamos muy bien”.



Cristian Galansky
Socio

Especialista en petróleo y gas, con foco en cuestiones comerciales, regulatorias y ambientales.

“Yo creo que la razón fundamental del centenario es una cultura que a veces quizás es difícil de definir o de explicar, pero que desde que uno se integra o se incorpora al estudio, la siente, la vive y la aprende. Consiste en buscar, en sacar de cada uno lo máximo posible: eso, llevado a un trabajo en equipo, con esta propensión tan marcada a formar equipos, hace que cada uno vaya pudiendo mejorar e incorporar nuevas ideas, propias y de colegas. Es la vocación por brindar el mejor de servicio posible. No un buen servicio, sino el mejor posible”.

Francisco Gutiérrez
Socio

Especialista en temas regulatorios, derecho administrativo, normativa anticorrupción, compliance, TICs y medios y litigios y arbitrajes internacionales.

“No sé si hay un solo factor de este aniversario redondo, pero básicamente creo que hay dos: uno es su calidad y su nivel de servicio —hasta diría *sofisticación* en el asesoramiento que brinda—; y otro, una gran capacidad de adaptación a los cambios, a las nuevas necesidades de los clientes. Ambas cosas generan una gran empatía con ellos. Es un estudio muy flexible, nunca nos quedamos en eso de ‘nosotros hacemos las cosas así’. Sobre esto recuerdo siempre una frase de Máximo Luis: ‘El abogado tiene que ser como un chicle; según cómo cambian las cosas o lo que piden y exigen los clientes, el abogado se tiene que adaptar respetando siempre los principios éticos de la profesión’. Esos son, para mí, los factores que más inciden”..



Hugo Lafalce
Exsocio y of counsel

Experto en litigios y arbitrajes y temas civiles y comerciales complejos.

“Bomchil llegó a los cien años por su vocación de servicio y su interés de progresar, de atender a los clientes, de especializarse, pero siempre siguiendo la directiva del doctor Máximo Luis Bomchil, que fue quien tuvo la visión, heredada de su padre. Y porque el estudio, en términos generales, es honesto, tiene vocación por la excelencia, es recto, es leal con el personal y se preocupa por mantener siempre un alto nivel, en términos nacionales e internacionales”.



Rafael Manóvil
Exsocio y of counsel

Experto en derecho comercial, conflictos societarios, arbitrajes internacionales y derecho nuclear.

“Yo creo que, en su origen, lo que hizo diferente al estudio fue precisamente la profundidad jurídica, a la que siempre se le asignó un valor. El cliente pueda confiar en que su tema va a ser estudiado a fondo, en que si hay un litigio va a ser planteado con todos los elementos de fondo. Para mantener esa cultura, evidentemente se necesita que los integrantes sean estudiosos. Es una cultura que algunos de nosotros estamos muy empeñados en mantener, porque suelen ingresar jóvenes con buenas calificaciones, con buenas carreras, con posgrados, etcétera. La prédica interna es no se dejen absorber solamente por el fragmento de especialidad en que les toca actuar y que si tienen vocación den clases, dicten cursos, y siempre estudien. Esta condición diferencia a este estudio de muchos otros. Es ese tipo de cultura que quizás los clientes no ven a primera vista, pero la ven en el resultado”.

Patricio Martin
Socio

Especialista en sociedades, servicios financieros y mercado de capitales, administración de patrimonios y ESG.

“Para mí, el estudio tiene tres pilares. Uno es un alto nivel profesional. Luego, un alto nivel de valores, que es un intangible, un compromiso. Y, por último, excelentes recursos humanos, algo que se propuso mantener en todo momento, o al menos en el período del que yo puedo hablar. El mejor ejemplo que nos dejó Máximo Luis fue que él fijó la edad que le parecía razonable para retirarse y fue el primero que la cumplió, cuando nadie hubiera cuestionado que planteara una excepción de un año o dos. Él marcó una hoja de ruta que convirtió esos valores que yo mencionaba en importantes para todos. No hay mejor manera de predicar que con el ejemplo perfecto”.



Alejandro Messineo
Socio

Especialista en derecho tributario nacional e internacional.

“Yo no puedo hablar del siglo entero, pero sí de los últimos veinticinco años, porque los viví. Vi la grandeza de Máximo y su desprendimiento al haber decidido que el estudio perdurara más allá de él y de los socios que estaban en ese momento. Él fue el gran ideólogo y yo lo recuerdo muy bien. De ahí surge una filosofía, y es que el estudio sigue para adelante y evita que las personas se queden anquilosadas por los siglos de los siglos. Por eso Máximo se retiró y por eso tenemos una edad de retiro y por eso promovemos que haya una renovación en muchos aspectos. Otro aspecto es la excelencia en el trabajo. Me parece que todo esto tiene mucho que ver con la perdurabilidad”.

Florencia Pagani
Socia

Especialista en compliance y derecho societario.

“Si hablo de los veinticinco años que pasé acá, lo primero que me surge es hablar del sentido de pertenencia. Yo me siento muy orgullosa de pertenecer a este estudio, que para mí es mi casa, mi familia. Estaría bueno que, si el país lo permite, siga creciendo. Otra razón importante es que nos permite crecer y evolucionar en lo personal. Y, por último, la importancia del nombre. Hay estudios que van cambiando su nombre según los socios que entran y salen. Bomchil nos identifica a todos más allá del nombre que tengamos”.



Javier Petrantonio
Socio administrador

Dedicado al derecho comercial en general — con particular énfasis en fusiones y adquisiciones— y litigios.

“Mirando hacia atrás y hacia adelante, yo veo un estudio en movimiento, activo, con una gran resiliencia y gran entusiasmo por avanzar y por superar dificultades, sin importar el entorno o los problemas que haya en el país. Nosotros estamos acá, nos quedamos acá. Una buena prueba para esta pregunta es lo que nos pasó con la mudanza: cuando estábamos ejecutándola, el país estaba en plena crisis cambiaria y, sin embargo, nosotros seguimos adelante y nos mudamos; y después superamos la pandemia. Eso, lo que hace, es reforzar nuestro espíritu de seguir adelante, nuestra vocación de progresar y de asegurar el futuro”.

Melisa Romero
Socia

Especializada en litigios civiles y comerciales complejos.

“La profesionalidad y la excelencia son dos sellos distintivos del estudio Bomchil que han contribuido a que la firma llegue a los 100 años. Existe un fuerte sentido de pertenencia entre todos los integrantes del estudio que define quiénes somos, y eso se refleja en la manera en que hacemos nuestro trabajo. En esta línea, el sólido compromiso de cada integrante y la capacidad de adaptarnos a los desafíos constantes que ha presentado y presenta el ejercicio de la profesión en la Argentina han permitido al estudio alcanzar tan importante hito”.



Guillermo Teijeiro
Socio

Experto en derecho tributario local e internacional.

“Desde el inicio, este estudio tuvo profesionales muy reconocidos en el ambiente local. Incluso de mi propia especialización, impuestos: Miguel Bomchil, el fundador del estudio, fue uno de los fundadores de la Asociación Argentina de Estudios Fiscales. Y luego ha habido toda una tradición de abogados tributaristas muy conocidos en el estudio, como Horacio García Belsunce y Rubén Asorey. El estudio ha pasado, como todos los de Buenos Aires, por un montón de situaciones —algunas más agradables, otras más traumáticas—, pero el hecho de perseverar como una firma líder en el mercado tiene que ver primero con sus valores y, segundo, con la calidad: la calidad del trabajo que se hace y la calidad humana de las personas es lo que lleva hacia adelante las organizaciones”.



Martín Torres Girotti
Socio

Especialista en litigios civiles y comerciales, concursos y quiebras y procesos de reestructuración de deudas.

“Algo que a mí siempre me llamó la atención es que no hay competencia. A diferencia de lo que uno podría pensar de un estudio grande, nadie está tratando de embromar al otro, de ser más que el otro. En los dieciocho años que llevo en Bomchil siempre vi mucha horizontalidad en ese sentido. Creo que eso genera una enorme cohesión y hace que haya un equipo que perdura. Y creo que todo eso está inspirado en Máximo Luis Bomchil, quien supo transmitir este espíritu. Tendremos que tratar de transmitirlo ahora que él ya no está como socio, ¿no? Yo creo que la línea de trabajo es muy clara. Todo el mundo sabe cómo trabajar en Bomchil. Podemos equivocarnos, pero bueno, es algo que a nosotros nos funciona”.

Edgardo Ísola
Counsel

Especialista en derecho laboral.

“Me parece que gran parte del éxito del estudio es justamente que se compromete como si fuera parte de cada empresa a la que atiende. Nosotros somos el departamento legal de cada cliente”.





PRESENTE Y FUTURO





M&M Bomchil

*100 años Bomchil : 1923-2023 / 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : M&M Bomchil, 2023.
61 p. ; 20 x 24 cm.*

ISBN 978-987-22537-5-2

*1. Historia de las Instituciones. I. Título.
CDD 340.0982*

Fotografías Carlos Gil. **Fotografías de Archivo** Archivo familia Bomchil, Archivo del estudio Bomchil, Revista AUNO Abogados, Revista Apertura, Revista Negocios, Revista Sentencia, Diario La Nación, Diario El Cronista. **Investigación** Mercedes Furst Zapiola. **Producción editorial** Mercedes Furst Zapiola.

Texto Pancho Dondo. **Corrección** Andrea Castro. **Diseño** Fabiana Carletti. **Editado por** FZ Ediciones
Se terminó de imprimir en Akian Gráfica S.A. en septiembre de 2023.