



BOLETÍN COMPER

Colegio de Martilleros Públicos
de Entre Ríos

EDICIÓN N°: __03__

MES / AÑO: __06/2026__

EDITORIAL

ADIÓS AL “A LA UNA, A LAS DOS, A LAS TRES...”: EL MARTILLO FRENTE A LA ERA DIGITAL

Quienes elegimos esta profesión sabemos que el martillo ya no suena igual. El mundo que lo rodea se transformó por completo, y aunque el cambio es inevitable, a los martilleros todavía nos interpela profundamente comprender hacia dónde vamos y cómo debemos interactuar ante esta nueva realidad.

Hoy una persona puede ganar una puja desde un celular, sentada en su casa, incluso desde el otro lado del planeta. Lo que durante décadas fue un acto cargado de presencia, expectativa, miradas cruzadas y adrenalina, ahora puede resolverse con un simple clic del teclado.

Entonces surge la gran pregunta: ¿hacia dónde va la subasta en 2026?

1. El martillero ya no entra por la puerta: ahora entra por la pantalla

Las subastas cambiaron de escenario. Dejaron progresivamente los salones, las salas judiciales y los espacios tradicionales para instalarse en computadoras, teléfonos celulares y plataformas digitales.

Ese cambio no solo modifica el lugar donde ocurre el remate: transforma completamente la manera de ejercer nuestra profesión.

Hoy debemos pensar distinto: cómo fotografiar un lote, cómo presentar un inmueble, cómo redactar un catálogo, cómo generar interés en un comprador que debe a veces imaginar lo que adquiere, en vez de verlo, de tocarlo, sólo puede recorrerlo virtualmente y conocer cada detalle antes de decidir su oferta.

Las plataformas digitales y las redes sociales abrieron un nuevo universo para el martillero. Permitieron ampliar fronteras, llegar a más interesados, reducir distancias, acelerar procesos y generar registros transparentes de participación.

La tecnología, utilizada correctamente, puede democratizar el acceso y multiplicar las oportunidades.

Pero en esa evolución también aparece una preocupación: ¿qué parte de la esencia del remate estamos dejando atrás?

Porque un remate nunca fue simplemente recibir ofertas hasta llegar al precio más alto. Allí aparece aquello que ninguna plataforma puede reemplazar: la intervención profesional del martillero.

El martillero estudió, se capacitó y entrenó para mucho más que bajar un martillo. Su verdadero oficio está en leer el ambiente, interpretar los silencios, detectar dudas, generar entusiasmo y lograr que un interesado haga un último esfuerzo.

Está en esa frase oportuna, en esa pausa justa, en esa capacidad de convencer con la palabra y transformar una intención en una oferta concreta.

EDITORIAL

Muchas veces ese valor adicional, ese incremento final que supera las expectativas iniciales, no surge de un algoritmo sino de la habilidad, experiencia y dialéctica del profesional que conduce la venta. Esa es la magia del martillero.

Una plataforma puede ordenar ofertas; pero difícilmente pueda crear emoción, competencia y confianza.

Por eso la discusión está abierta: ¿la digitalización representa una modernización que fortalece el mercado o corremos el riesgo de convertir el remate en un simple trámite electrónico sin alma?

La respuesta dependerá de nuestra capacidad de adaptarnos sin renunciar a aquello que hace único nuestro oficio.

Cuando el martillo se vuelve digital, necesitamos una visión clara para ingresar a este nuevo ecosistema sin perder nuestra identidad.

2. La inteligencia artificial se sentó en primera fila

La inteligencia artificial llegó también al mundo de las subastas prometiendo eficiencia, velocidad y automatización. Pero debemos preguntarnos qué lugar queremos darle dentro de nuestra profesión.

Porque el remate no es solamente una operación matemática destinada a encontrar el precio más alto. Es un acto social, económico y muchas veces jurídico, donde intervienen emociones, expectativas y decisiones humanas.

La voz del martillero no solo anuncia valores: transmite seguridad, genera confianza, responde inquietudes y conduce un proceso.

Si permitimos que la inteligencia artificial sustituya completamente esa presencia, podemos transformar un acto cargado de historia y profesionalismo en una simple interacción entre una persona y una máquina.

La tecnología puede analizar datos, sugerir valores y facilitar procesos. Pero no conoce la mirada de un comprador indeciso, no percibe la tensión de una sala, no entiende cuándo insistir y cuándo esperar.

La experiencia humana sigue siendo nuestro diferencial.

Defender el oficio del martillero no significa rechazar la tecnología. Significa recordar que las herramientas deben potenciar al profesional, no reemplazarlo

3. Cerca de casa: la subasta judicial también se digitalizó

Las subastas judiciales digitales llegaron como símbolo de modernización: mayor accesibilidad, rapidez y posibilidad de participación desde cualquier lugar.

Son avances importantes y necesarios.

EDITORIAL

Pero detrás de esa transformación aparece un desafío que nuestra profesión no puede ignorar.

¿Qué ocurre cuando un acto público, con tradición, solemnidad y presencia profesional, se convierte únicamente en una serie de clics frente a una pantalla?
El riesgo no está en la tecnología. El riesgo está en creer que la tecnología por sí sola puede reemplazar todo lo que ocurre alrededor de una subasta.

El martillero público no es un simple intermediario entre una oferta y un resultado. Es un garante del procedimiento, un comunicador, un conductor y un generador de confianza. Las plataformas digitales pueden abrir nuevas puertas, pero también pueden debilitar nuestra figura si aceptamos quedar reducidos a simples operadores invisibles detrás de un sistema.

La pregunta que debemos hacernos no es si debemos avanzar hacia lo digital. Ese camino ya comenzó y es irreversible.

La verdadera pregunta es: ¿qué lugar ocupará el martillero dentro de esa nueva realidad? La tecnología debe ser una herramienta complementaria, nunca un reemplazo del conocimiento, la experiencia y la capacidad humana.

Tampoco llegó para comodidad del profesional, dejando su labor en manos de una máquina, sino hacer uso de ella para la función profesional.

Porque, aunque el sonido del martillo cambie, su esencia debe permanecer.

Detrás de cada subasta sigue existiendo algo que ninguna pantalla puede reproducir por completo: la palabra, la confianza y la pasión de un martillero haciendo aquello para lo que se preparó toda su vida.

Autor/a: ANALIZ GALLARDO

Matrícula No: 991

ARTÍCULO DE INTERÉS

A raíz de los comentarios surgidos en un grupo de colegas sobre las reiteradas impugnaciones a las tasaciones judiciales, les compartimos un fragmento de una sentencia del Juzgado Civil y Comercial N° 5 de Paraná, a cargo del Dr. Micheloud, en la que se rechaza la impugnación planteada por una de las partes contra un dictamen pericial. El fallo desarrolla con precisión los fundamentos por los cuales una impugnación a la prueba pericial debe sustentarse en bases técnicas y científicas sólidas, y no en meras apreciaciones subjetivas. Se transcribe a continuación el texto enviado:

Si bien el informe pericial ha sido impugnado por la incidentada, considero que las observaciones formuladas no resultan atendibles. Al respecto, nuestros tribunales tienen reiteradamente resuelto que, si bien las conclusiones del perito no vinculan al juzgador, el apartamiento de ellas debe fundarse en que la opinión del experto se halla reñida con los principios lógicos o máximas de la experiencia, o en que existen en el proceso elementos probatorios provistos de mayor eficacia para producir la convicción acerca de la verdad de los hechos discutidos (cfr. Cámara Segunda de Paraná, Sala II, “Romero Rosa Inés c/Herederos de Gabino Pérez”, 24/04/2000 y sus citas).

Y ello —se ha dicho también— pues, si bien es cierto que la ley no confiere a la prueba de peritos el carácter de prueba legal (en nuestro sistema procesal, dicha prueba debe valorarse conforme las reglas de la sana crítica, cfme. arts. 372 y 462, CPCC), no lo es menos que, ante la necesidad de una apreciación específica del campo del saber del experto designado —técnicamente ajeno al hombre del derecho—, para desvirtuarlo será imprescindible ponderar otros elementos de juicio que permitan concluir de un modo fehaciente en el error o en el inadecuado o insuficiente uso que el técnico hubiera hecho de los conocimientos científicos de los que, por su profesión o título habilitante, ha de suponérselo dotado; o bien en la existencia de otro u otros medios de prueba, de relevancia comparable o superior a la que en el caso revista la prueba pericial, que persuadan al juez de que las conclusiones periciales han de ser dejadas de lado (Ammirato, Aurelio L., “Sobre la fuerza probatoria del dictamen pericial”, LL 1998-F, 274, con citas de Guasp, *Derecho Procesal Civil*, p. 404, y Devis Echandía, *Teoría general de la prueba judicial*, v. 2, p. 339).

De lo expuesto se sigue que quien pretende impugnar las conclusiones a las que arriba un perito debe, a su vez, sustentar su posición sobre bases sólidas, demostrativas de la equivocación del experto, requiriéndose que la objeción contenga fundamentos válidos para formar la convicción en el juzgador sobre la procedencia de dichas impugnaciones. Concretamente, la impugnación debe fundarse indicando cuál fue el error o el inadecuado uso que el experto hubiere hecho de los conocimientos que su profesión o título habilitante le han dotado, en tanto ello comporta la apreciación específica del saber científico dentro del campo del perito. Caso contrario, cuando el peritaje aparece fundado en principios técnicos y no existe otra prueba que lo desvirtúe, la sana crítica aconseja aceptar el dictamen, pues el perito actúa como auxiliar de la justicia y contribuye con su saber, ciencia y conciencia a esclarecer aquellos puntos que requieren conocimientos especiales (CNCiv., Sala D, 20/06/1990, JA 1990-IV-129; ED 102-329).

En el presente caso, y tal como adelantara al comienzo, la impugnación formulada no reúne los requisitos de atendibilidad exigidos, desde que ésta aparece desprovista de fundamentos de índole científica y, en rigor, se funda en la apreciación personal y subjetiva de la impugnante en torno a los valores expresados, pero no aporta elemento alguno para su justa determinación; en suma, comporta meras disconformidades y/o discrepancias que no son susceptibles de poner en duda las conclusiones vertidas en el dictamen pericial.

En definitiva, y ante la carencia de otra prueba que la desvirtúe, cabe estar a los valores informados por el perito tasador, en tanto éstos aparecen razonables en el contexto económico actual.

Autor/a: ALBERTO MARCHINI POLERI

Matrícula No: 689

HISTORIAS DE REMATE

Así como la curiosidad nos incita a averiguar, por ejemplo, los orígenes de nuestra familia, o de dónde vienen nuestros apellidos, me aboqué a la búsqueda del origen del símbolo de nuestra profesión: el martillo.

Nos informa la historia que allá por 1822 el ministro Rivadavia (¿el del remate del barco se acuerdan?) había dictado una resolución que autorizaba la apertura de “Casas de Martillo”. Cuatro años más tarde, el comerciante inglés Thomas Gowland, abrió formalmente sus oficinas de Remates en Buenos Aires, La Casa del Martillo, y adoptando la tradición de las casas de subastas inglesas, como Christies o Sothebys donde un golpe de un mazo de madera confirmaba el cierre irreversible de la venta, el bueno de Gowland aquí, lo hacía con un martillo. Nació así el uso del martillo por estas tierras.

Su hijo Daniel James Gowland dio un fuerte impulso a la actividad, dando inicio al rubro a gran escala en el país.

Así, el término de Martilleros terminó siendo adoptado oficialmente en las legislaciones de Argentina y Uruguay para definir a los rematadores públicos.

Anteriormente las subastas se realizaban de otro modo. Pero eso se los cuento en el próximo Boletín.

Autor/a: HÉCTOR CARRAZZA

Matrícula No: 435

HISTORIAS DE REMATE

¡¡¡Y... un día me tocó rematar!!!!

Finalizaba el mes de Agosto del año 1998 y luego de haber concurrido durante un par de meses a la capacitación que ofrecía el Colegio de Martilleros; me encontraba entre apuntes, Códigos y reglamentos, repasando la ley 20.266, con mi ansiedad en aumento por presentarme a rendir ante la Excelentísima Cámara de Apelaciones de Concordia (tribunal de idoneidad para Martilleros Públicos).

Así el día martes 1º de Septiembre me presenté en el lugar indicado para dar el tan esperado examen ante el tribunal constituido al efecto. Para mi sorpresa y la de otros tantos más, la cantidad de aspirantes inscriptos para rendir superó cualquier expectativa, más de cien; lo que motivó que el tribunal nos divadiese en dos grupos y que la toma de exámenes se llevara adelante en dos jornadas. Para mi suerte (o desgracia), me tocó el 2º llamado, algo que no estaba para nada previsto. Algunos de los aspirantes, con cierta decepción por lo ocurrido y a falta de previsión, decidieron desistir y regresar a sus ocupaciones; en mi caso resolví quedarme junto con otros aspirantes y presentarme a rendir al día siguiente.-

Entonces, el día Miércoles 02/09/1998 luego de la ansiedad, el cansancio y bastante transpirar, di el examen. Finalmente, el auxiliar de sus Señorías que conformaron el tribunal, me comunicó el tan esperado "APROBADO", con lo que se me otorgó también la constancia que pedía el art. 1 inc. C de la Ley 20.266 y acordada del 16 de marzo de 1977 del STJER, quedando efectivamente materializado cuando a fines de septiembre de ese mismo año complete con los requisitos para mi Matriculación en el Colegio de Martilleros Publico de Entre Rios.-

¡¡Qué maravilla!! Ya era Martillero Publico y con Matrícula, pero... y entonces... ¿cuándo tendría mi primer REMATE? ¿Cómo lo haría? ¿Sería privado? ¿Sería Judicial?

Por aquellos días recibo el llamado de un abogado conocido, preguntándome si quería aceptar un cargo en un expediente que el llevaba adelante y donde se debía ejecutar la Sentencia. Con las intrigas y mil preguntas en mi mente, acepté. Así con la ayuda de algún generoso colega, ya experimentado, realice las medidas previas, el secuestro de los bienes y me fijaron fecha de subasta.-

Ya tenía todo listo, oficios a Registro Prendario, publicaciones en Boletín Oficial, Diario de la zona... todo lo establecido por la ley estaba en orden.

Llego el día señalado para la subasta; no habiendo podido dormir la noche anterior ante tanta expectativa. Llegue temprano al juzgado, di aviso en la mesa de entrada y a la hora señalada con el expediente en mano sale al pasillo la secretaria, y me dice: "comience Martillero"

Para mi sorpresa como novel, había una numerosa concurrencia de interesados en los lotes que debía subastar. El nerviosismo por esta situación hizo que al momento de leer el edicto la voz me tembló un poco y el sudor recorría mi frente, lo que estimo fue notorio para los presentes, pero frente en alto, logre terminar con su lectura y empezar con el 1º lote. Luego de presentarlo y pedir la oferta, el silencio y la espera de una oferta se hizo eterna pareciendo los segundos, siglos; pero justo cuando creía que el silencio no se rompería, desde el fondo, escucho la voz de una señora quien se encontraba detrás de dos jóvenes tapada por su altura; solicité le dieran paso y pedí que repitiera su oferta; sonriendo y amablemente dice: “10.000 pesos por el bien”, a lo que tomo por oferta y a viva voz me hago grande y digo: “si no hay más ofertas a la una.... , a las dos..... ” y casi mágicamente comienza una puja que terminó con un último oferente en 100.000 pesos y yo anunciando: “a la una, a las dos y si no hay más ofertas vendido al sr. de gafas” y el golpe de martillo sobre un marco en madera de la puerta que daba a la secretaría del Juzgado.

Y así con el pecho hinchado y toda la adrenalina en piel hice la presentación del 2º lote y ya casi arengándolos a que fueran generosos en su oferta porque lo que se ofrecía ese día, a esa hora y en ese Juzgado era la mejor mercadería disponible para ese remate y su Martillero. Hubo quienes entendieron y con el interés de compra pero también de acompañar al que, parecía, habilidoso martillero se animaron a realizar una oferta otros solo miraban y parecían disfrutar del momento. Algunos se superponían en las ofertas y debía ordenarlos... Así fueron pasando los lotes entre arengas, ofertas, silencios cómplices pero sin pérdida de ritmo. Al fin y al cabo de todo, había realizado una venta que ayudó al pago de las acreencias debidas por el demandado, los gastos y claro mis primeros honorarios, que en aquella época, se llamaba “comisión”.

Dicen que el primer remate no se olvida, cerca de 28 años han pasado desde mi primero y aún sucede que antes de iniciar cualquier subasta sigo sintiendo el nerviosismo, el temblequeo y la ansiedad que sentí esa primera vez. Hoy, una vez que inicio, es como que mis pies despegan del suelo y comienzo a gozar ese ida y vuelta que es la puja, ver y descubrir en los rostros de los oferentes quien será el comprador, ese que está dispuesto a dar su mejor parte, ese que si no le alcanza me ayudará para con el que sí, y que a mí me dará la posibilidad de lograr el mejor resultado posible.-

Dicen también, y lo he comprobado a lo largo de todos estos años, que en “LA VIDA NO SON TODO ROSAS” , siempre hay momentos difíciles que tocan padecer y también a los cuales sobreponerse, porque ante todo “al mal tiempo, buena cara”

HISTORIAS DE REMATE

A través de los años las formas, el método y la ley han cambiado, han modificado las exigencias de currícula, han surgido nuevas formas de subastas donde la virtualidad cobra un importante rol; aquellos que hemos querido y podido recorrer la universidad a fin de revalidar nuestro Título y obtener nuestro diploma universitario, también nos hemos capacitado de manera constante a fin de estar a día con los tiempos corrientes y los cambios que se van sucediendo.

Esto demuestra que la evolución es una constante en cualquier profesión, pero es nuestro deber estar a la altura de las circunstancias y acompañar esos cambios con participación mancomunada, buscando que nuestro trabajo esté bien resguardado y demostrar la solvencia necesaria para el tiempo que nos toca vivir. Los desafíos frente a los cambios son constantes, por lo que considero que es necesario no estar en oposición por el hecho del cambio en sí, sino tener la apertura necesaria para estar a la altura de cada circunstancia o cambio tratando siempre de encontrar el camino para hacer crecer nuestra capacidad y desarrollo personal, sabiéndonos contenidos y sostenidos por la institucionalidad de nuestro Colegio que, a lo largo de ya más de medio siglo, han hecho que sea un ámbito válido para el debate, la búsqueda de soluciones y la obtención de logros de los que todos nos beneficiamos.

Motivos que generan, en mi persona, el compromiso constante de dar todo el apoyo que esté a mi alcance, ya sea participando o acompañando las decisiones que en el cuerpo colegiado tome.

Con esta pequeña historia y reflexiones he querido contar lo que humildemente me ha tocado vivir; y también reconocer a aquellos colegas que me han ayudado y aún me ayudan cuando lo necesito, quienes sin ningún egoísmo personal han estado, demostrando que la ayuda, acompañamiento y compromiso logra QUE TODOS SEAMOS MEJORES PROFESIONALES .

Autor/a: MIGUEL A. MACBETH

Matrícula No: 882



NOVEDADES



Como mencionamos en distintos medios sociales, canales de WhatsApp, etc., el Colegio de Martilleros Públicos de Entre Ríos informa, con profundo pesar, el fallecimiento de Oscar “Cacho” Cornejo, uno de los fundadores y grandes referentes de nuestra institución.

Martillero de vocación, colega generoso, líder natural y hombre profundamente comprometido con el crecimiento del CoMPER, dejó una huella imborrable a través de su trabajo, sus ideas y su permanente espíritu de encuentro. Quienes compartieron camino junto a él recordarán siempre su calidez, su mano tendida y esa forma única de construir comunidad dentro de la profesión.

Su legado permanecerá vivo en la memoria y en la historia de nuestro Colegio.

Reunión mensual Delegación Gualeguaychú

En el mes de Mayo, la Delegación Gualeguaychú llevó adelante su reunión mensual, desarrollando los temas previstos en el orden del día y abordando especialmente la evaluación del remate solidario realizado a beneficio del Hogar de Ancianos “Cura Jeannot”.

Durante el encuentro se analizaron los resultados de la jornada, los aspectos a mejorar y las experiencias compartidas, comenzando además a proyectar la organización de la próxima edición.



CELEBRACIÓN DÍA DEL MARTILLERO

Domingo 11 de Octubre | Mediodía

En “La Angélica”

Concordia - Entre Ríos

Recepción: Empanada frita de matambre cortada a cuchillo
+ Picada de campo

Entrada: Chorizo y morcilla

Principal: Asado a la estaca + Guarnición de ensalada fresca

Postre: Helado **Mesa dulce y Brindis:** Tartas y tortas

*Incluye bebidas con/sin alcohol
Barra de tragos permanente, Show en vivo, Sorteos*

VALOR DE LA TARJETA: \$100.000

Financiación hasta en 4 cuotas

CUMPLEAÑOS DE JULIO Y AGOSTO

Saludamos afectuosamente a los martilleros y martilleras que celebran su cumpleaños en los meses de Julio y Agosto, deseándoles un muy feliz día.

01/07 - MEZA Nicolas Alejandro
02/07 - CIUCIO Julian Humberto
03/07 - MARNETTO Marcelo Adrian
03/07 - FORTUNY Juan Jose
04/07 - SPIAZZI Carlos Vicente
05/07 - FERNANDEZ Angel Sebastian
08/07 - SCHAAF Humberto Dario
08/07 - LEDRI Alberto Juan
09/07 - PIACENZA Juan Carlos
09/07 - LOPEZ BANTAR Jose Emmanuel
10/07 - MULLER Gaston Gonzalo
10/07 - CORNALO Eduardo Daniel
10/07 - ZALAZAR Flavio Raul
11/07 - ECKERDT Matias Eleazar
12/07 - RODRIGUEZ EGANA Guillermo
13/07 - DALMOLIN Maria Celeste
16/07 - GRAND Silvano Antonio
16/07 - TRABICHET Dora Leonor
19/07 - AGASSE Oscar Alfredo
20/07 - LAGRANGE Pablo Antonio
21/07 - ULMAN Veronica Alejandra
22/07 - VILLANUEVA Silvio Fabian
23/07 - COT Edgardo Amilcar
23/07 - KEIMICHEL Carolina Elizabeth
24/07 - VILLANUEVA Guido Leonel
25/07 - FERNANDEZ Abel Alberto
26/07 - CEPARO Hernan Dario
27/07 - SOSKIN Cecilio Daniel
28/07 - HADAD Mabel Leticia
28/07 - LOGICA Jorge Alberto
29/07 - VELAZCO Hector Rolando
30/07 - TODONE Marcos Gabriel
30/07 - ESPINA RAWSON Mariano Manuel
31/07 - URIOSTE Juan Leandro

01/08 - SACKS Santiago
04/08 - GIMENEZ Anibal Jose
04/08 - RONCONI Mauro Ruben
05/08 - LIAMBRA Edmundo Miguel Nestor
05/08 - TOLLER Jose Luis
05/08 - DUMON Mariano
05/08 - VASSALLO Hernan
06/08 - BIGORITTO Luis Maria
07/08 - CARAMAGNA Antonio Alejandro
09/08 - LOKER Griselda Celina
10/08 - SANCHEZ Juan Carlos
10/08 - PEREZ Mario Teodoro
11/08 - PERILLO Santiago Nicolas
12/08 - FERNANDEZ Eduardo Emanuel
13/08 - VARISCO Valeria del Valle
13/08 - VAN-CAUWENBERGHE Estela Mabel
13/08 - TECCO Martin Esteban
15/08 - BRUNENGO Mario Hector
16/08 - AGUIAR Silvia Patricia
17/08 - FARIAS Pablo Martin
18/08 - CRISTINA Zayda Noelia
19/08 - SCHULZ Gustavo Ruben
20/08 - GODOY Julio Raul Atanasio
20/08 - SALLABERRY Eduardo Javier
20/08 - RODRIGUEZ AGUIRRE Facundo
21/08 - SALAS Fernando Martin
22/08 - AHIBE Hector David
22/08 - KEMMERER Cesar Marcelo
22/08 - BERTONI Emanuel
23/08 - YOHNI Carina Maricel
23/08 - BARBIERI Agustin Eduardo
26/08 - MONTI Javier Fernando
26/08 - ZAPATA Pablo Nicolas
27/08 - MOUSSOU Osvaldo Daniel
27/08 - LACOSTE Mariano
27/08 - VIRGOLINI Maria Isabel
30/08 - GONZALEZ TOMAS Veronica Romina
30/08 - HAIMOVICH Rodrigo Francisco



COMPER

Colegio de Martilleros Públicos
de Entre Ríos

CONTACTO



www.comper.org.ar



[colegiomartilleros.er](https://www.instagram.com/colegiomartilleros.er)



Martilleros Comper



comperemates@gmail.com



+54 9 3435 02-4791

Si está interesado en publicar algún artículo de interés en este boletín escribir un correo a **comperemates@gmail.com** con el asunto *“Boletín CoMPER”*.