



BOLETÍN COMPER

Colegio de Martilleros Públicos
de Entre Ríos

EDICIÓN N°: __04__

MES / AÑO: __08/2026__

EDITORIAL

Pasión

Según la R.A.E., PASIÓN significa “emoción o sentimiento de gran intensidad que impulsa a una persona a sentir un deseo, entusiasmo o interés profundo hacia una actividad, una causa o una persona”.

Específicamente eso sentí cuando cursé la carrera, me profesionalicé y luego empecé a ejercerla. Nunca se apoderó de mí el pánico escénico, pero siempre sentí mariposas en el estómago cada vez que subía a una tarima e iniciaba una subasta particular o leía un edicto judicial.

Tuve un gran Maestro, sabio, generoso, que hace muy poco se fue de gira, pero me dejó grandes recuerdos y mejores enseñanzas. Y sobre todo me invitó a participar del por entonces escaso Consejo Directivo (nadie quería administrar pobreza) y me dijo que ante todo aprendiera a escuchar, sí, a ESCUCHAR. De las anécdotas de sus integrantes, de sus disímiles experiencias, a veces hilarantes, a veces trágicas.

Conocí mucha gente talentosa, corajuda, hábil con la palabra y mejor con los números, me enseñaron a pensar y contar en pares y cambiar sobre la marcha a impares. Pero sobre todo aprendí con todas sus letras de la **PASIÓN**.

Esa pasión por la profesión, por el cuidado, por la meticulosidad a la hora de catalogar lotes, por la importancia del menor a mayor que significa encontrar el lote a quemar y dejar encender el interés al final para el lote más valioso e interesante.

También aprendí la pasión oral por describir casi fotográficamente un automotor de valía o un inmueble interesante.

Esa pasión que nos hace aprender mecánica, electricidad, decoración, arte y muchas cosas más para poder ponderar cada bien en su justa medida o más.

Esa pasión que nos hace investigar el origen y la fabricación de las cosas, su uso y utilidad, sus medidas, calidades, mensuras, altitudes, etc.

Esa pasión que me llevó a estudiar derecho civil y registral para poder leer e interpretar cada escrito, cada resolución.

Esa pasión por leer a las personas, su interés por la compra, su pelea en la puja, su necesidad de triunfar en la adquisición aunque le haya salido más caro de lo pensado.

EDITORIAL

Esa pasión por lograr el cometido con éxito y a veces superando las propias expectativas logradas, o por levantarnos luego de un fracaso por no haber llegado al precio establecido.

Todo fue en esta profesión un desafío inmenso, nada es igual en cada expediente o en cada subasta. También lo fue en el momento de tratar de colocar nuestra figura profesional a nivel universitario; luego, lograr una Ley de Honorarios que nos dignificara y en la cual poder basarnos para pelear las paupérrimas regulaciones judiciales que nunca nos consideraban ni siquiera como AUXILIARES CALIFICADOS DE LA JUSTICIA.

A esa pasión le solía llamar el FUEGO SAGRADO que nos impulsaba para buscar, organizar, interpretar y realizar una SUBASTA.

Fueron 38 años de romance con esta Profesión, aunque la pasión por ella nunca se apague llegó la hora de la paz y el recuerdo sublime de una vida dedicada a ella.

Ahora es todo on line, muy poco personal, muy poco face tu face y ya no es lo mismo. Por eso me quedo con aquella foto, me quedo con el recuerdo de la PASIÓN.

Y agradezco lo vivido, lo compartido con algunos colegas (muy compañeros, muy generosos para compartir, muy profesionales), a nivel personal, profesional y humano los logros obtenidos y la historia para obtenerlos.

A los nóveles colegas, nunca dejen de sentir ese FUEGO SAGRADO, nunca dejen de apasionarse por esta hermosa profesión: **MARTILLERO PÚBLICO.**

Y gracias...

Autor/a: MARÍA ISABEL VIRGOLINI

Matrícula No: 704

ARTÍCULO DE INTERÉS

CUANDO EL MARTILLO GOLPEA SOBRE TERRENO INCIERTO

Bienes de procedencia dudosa: prevenir también es parte de nuestra responsabilidad profesional

El trabajo del martillero no comienza cuando se abre la puja ni termina con el golpe de martillo que adjudica un bien al mejor postor.

Mucho antes existe una tarea menos visible, pero esencial para el ejercicio responsable de nuestra profesión: **verificar que quien encomienda una venta se encuentre efectivamente legitimado para disponer de los bienes que pretende rematar.**

Una omisión en esa instancia puede transformar una operación aparentemente normal en el último eslabón de una cadena cuyo origen desconocemos: un robo, un hurto, una apropiación indebida o cualquier otra situación irregular.

Y cuando esto sucede, las consecuencias pueden alcanzar también al profesional interviniente.

La prevención comienza antes del remate

En nuestra actividad es habitual recibir bienes provenientes de sucesiones, liquidaciones, comercios, establecimientos rurales, depósitos, viviendas particulares o colecciones privadas.

En muchos casos su procedencia resulta perfectamente acreditable. En otros, especialmente cuando se trata de bienes antiguos, objetos de valor o elementos adquiridos hace muchos años, la documentación puede ser incompleta o directamente inexistente.

Es precisamente allí donde la prudencia profesional adquiere especial importancia.

No se trata de desconfiar sistemáticamente del comitente. Se trata de cumplir adecuadamente nuestra función y generar una trazabilidad mínima que permita conocer **quién entrega el bien, en qué carácter lo hace y qué antecedentes existen sobre su procedencia.**

¿Qué establece la legislación?

La Ley Nacional N° 20.266 establece obligaciones concretas para el martillero. Entre los deberes previstos en su artículo 9 se encuentra el de comprobar la existencia de los títulos invocados por quien se encuentra legitimado para disponer del bien que será objeto del remate y, tratándose de inmuebles, verificar además las condiciones de dominio.

ARTÍCULO DE INTERÉS

Por lo tanto, no estamos simplemente frente a una recomendación o una práctica aconsejable: **la verificación previa forma parte de las obligaciones inherentes al ejercicio profesional.**

La propia legislación brinda herramientas para hacerlo. El artículo 8 faculta al martillero a recabar de oficinas públicas y entidades bancarias los informes y certificados necesarios y a solicitar a la autoridad competente las medidas que correspondan para garantizar el normal desarrollo del remate.

En los remates judiciales, además, la confección de un acta detallada constituye un elemento fundamental para documentar las circunstancias en las que se desarrolló la subasta.

¿Qué documentación conviene solicitar?

No todos los bienes requieren idénticos recaudos. Sin embargo, antes de aceptar definitivamente un encargo resulta aconsejable contar, según corresponda, con:

- Documentación que acredite propiedad, adquisición, posesión legítima o derecho a disponer del bien.
- Poder o autorización suficiente cuando quien encomienda la venta actúa en representación de otra persona.
- Informes de dominio, prendas, embargos u otras restricciones cuando se trate de bienes registrables.
- Facturas, recibos, antecedentes sucesorios, certificados de importación u otra documentación que permita reconstruir la procedencia.
- Antecedentes adicionales cuando se trate de obras de arte, antigüedades, joyas, piezas históricas, arqueológicas u otros bienes de especial valor.
- Convenio escrito con el comitente, dejando claramente establecidas las condiciones del encargo.

Lo importante no es acumular papeles por una cuestión meramente formal. El objetivo es poder demostrar que el profesional actuó con la diligencia razonablemente exigible antes de ofrecer el bien al público.

“Ante una duda fundada, primero verificar. Después, rematar.”

Documentar también es protegerse

En nuestra profesión muchas actuaciones se construyen sobre la confianza. Pero cuando aparece un conflicto, la memoria de las partes no siempre coincide.

ARTÍCULO DE INTERÉS

Por eso, documentar adecuadamente cada instancia es una forma de protección profesional.

Quién entregó el bien, qué documentación presentó, qué manifestó respecto de su procedencia, qué informes fueron solicitados y qué verificaciones realizó el martillero son antecedentes que pueden adquirir enorme importancia si posteriormente un tercero formula un reclamo.

La actuación diligente no garantiza que nunca aparezca un conflicto, pero permite demostrar algo fundamental: **que el profesional tomó los recaudos que razonablemente estaban a su alcance.**

LA RESPONSABILIDAD COMO ACTIVO PROFESIONAL

En una actividad donde la confianza y la reputación constituyen buena parte de nuestro capital de trabajo, verificar la procedencia de los bienes no debería considerarse una carga burocrática.

Por el contrario, puede convertirse en un verdadero diferencial profesional.

El martillero que solicita documentación, consulta registros, deja constancia de sus actuaciones y sabe detener una operación cuando aparecen señales de alerta no solamente protege al comprador y al comitente.

Se protege a sí mismo, protege el prestigio de la profesión y fortalece la confianza de toda la comunidad en nuestra actividad.

***Porque algunas veces, la mejor demostración de profesionalismo no está en bajar el martillo.
Está en saber cuándo todavía no debemos levantarlo***

Autor/a: ANALIZ GALLARDO
Matrícula No: 991

HISTORIAS DE REMATE

EL ABANICO

Me lo contó el Vasco Rivas, en la antesala de uno de los asados mensuales en la delegación Guleguaychu del COMPER. Lo de “vasco” no se lo ganó por descendencia de algún antepasado de Euskadi, si no por su temperamento porfiado, tozudo.

- Al terminar el colegio secundario, como a todos, se me abrió el camino de posibilidades a elegir. Mis padres insistían, por supuesto que estudiara alguna carrera, cosa que yo descontaba como proyecto de vida. Y en aquel tiempo se manejaba un manual de instrucciones simple e inapelable: O trabajas o estudias, sentencio mi padre.

Buscando trabajo.

Así fue que, buscando algún conchabo, recalé en la acreditada firma martillera Lando Y Cia., pero no como martillero o aspirante a serlo, si no como simple pinche. Mis primeras funciones allí consistían en levantar las cortinas metálicas y luego asistir como cebador en la materia, para atención a los parroquianos que llegaban.

¿Qué año Vasco?

- Principio del 68 más o menos. Uno de los martillos fuertes que había en la firma era Willy Kratzer, buen martillero y mejor amigo. Él fue el que le pidió a Osvaldo Riera que lo acompañara en sus campañas de la zona.

Y así se empieza...

- Prestamelo al vasquito para que se vaya haciendo, le dijo. Y salí en su compañía llena de experiencia que transmitía con desinteresado derroche.

No va que al año el deja la firma y hacia diciembre del 69 comienzo a rematar. Si no me equivoco van para 57 intensos años.

Te imaginas que aquello era un mundo nuevo para mí. La posesión del mando en la tribuna, el centro de atención esgrimiendo el martillo, calculando las ofertas, los interesados, los tiempos para que el remate no se caiga, y la responsabilidad de un buen final para todos.

Pero donde quiero ir es a otra situación, llamalo anécdota. Para aquel tiempo, quien manejaba los hilos en la empresa era Enrique Piaggio, que me ordena un día visitar a un cliente “de fierro”, que solo operaba con Lando y Cia, nuestra firma.

Era mi primer visita! Me dice: Vasco, tenés que verlo a Raúl Badano, uno de los dueños de “El Abanico”, una estancia de Pehuajó Norte. Andate cerca del medio día que te va a estar esperando. Eso sí, lo que más te pido no le digas que no a nada cuando estés con él, porque es hombre que se ofende si le desprecias algo y no queremos, por una pavada, perder un cliente tan leal.

Al otro día estaba a las once y media como un solo hombre y atento a las instrucciones del jefe: no contradecir a don Raúl.

Lo encontré cocinando un guiso. El recibimiento fue amable, acompañado de entrada por una caña que, te juro, me quemó hasta los zapatos. Obligado al almuerzo, nos dispusimos a degustar aquel guiso, muy bien hecho.

La obligatoriedad de un repetido vino de damajuana y sírvase otro plato de guiso fue matizando una larga conversación, que la parsimonia rural extendió hasta muy entrada la tarde de aquel caluroso verano.

Al cabo, don Raul me dijo: bueno amigo, si no se ofende debo cumplir con la costumbre de la siesta. Nos saludamos y enfilé la camioneta donde calculé que estaba la tranquera. Como Dios me ayudó bajé a abrirla, crucé el vehículo, cerré la tranquera, subí... apoyé los brazos en el volante y me quedé, ya sin fuerzas y envuelto en los vahos etílicos, profundamente dormido.

No lo escuché, pero pude imaginarme la risa de Badano y los cómplices de la empresa y de todos los que gozaron con esta picardía que significaba un bautismo de fuego. Destino de principiante.

Autor/a: HÉCTOR CARRAZZA
Matrícula No: 435

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

2° CONGRESO NACIONAL DE SUBASTAS ELECTRÓNICAS

📍 Hotel de La Cañada - **Córdoba Capital**

18 de Septiembre de 2026

Aquellos Martilleros que estén interesados
en participar, comunicarse al

3433 00-2069

Mart. Laura Reggiardo



COMUNICADO

El **Colegio**, junto a la **Caja Solidaria**, proporciona un crédito para que los Martilleros no se pierdan la oportunidad de asistir al *Congreso de Subastas Electrónicas* a llevarse a cabo en la ciudad de Córdoba en el mes de Septiembre.

Más información al

3435 02-4791

CUMPLEAÑOS DE SEPTIEMBRE Y OCTUBRE

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

02/09 - MADRIAGA CANUSSO Carolina Ayelen
03/09 - LORENZON Alberto Sebastian
04/09 - VALENZUELA Griselda Noemi
04/09 - GOYENECHÉ Carlos Honorio
05/09 - ABACA FLEITAS Alcides Dario
06/09 - FEVRIER Maria Sol Eugenia
07/09 - TRABA Jose Antonio
07/09 - ESPOSITO Gino
07/09 - OLGATI Lucas Matias
08/09 - ILDARRAZ Roberto Julio
09/09 - LEDESMA Dulcelina Maria
11/09 - RIVERAS Daniela Maria
12/09 - MATAR Julio Cesar Cirilo
13/09 - HARTWIG German Guillermo
13/09 - GAETANI VARONA Christian Paolo
14/09 - MEDA Pedro Eugenio
15/09 - PANACCIO Atilio Armando
15/09 - DALZOTTO Rafael Gustavo
16/09 - PEREYRA Ana Carolina
17/09 - MANCILLA SAPPAG Alexis Jorge
17/09 - CABRERA Gustavo Alberto
17/09 - BARHICH ALE Eugenio
18/09 - AZARIO Marcela Sonia
18/09 - CONTINANZA Mario Daniel
19/09 - SILIN Sara Emilia
19/09 - FRANCO Miriam Janet
20/09 - MORENO GALEANO Juan Carlos
23/09 - FERNANDEZ Daiana Soledad
24/09 - UHRICH Claudio Omar
24/09 - MILANO Alejandro Jose
25/09 - ERHARDT Gustavo Marcelo
25/09 - GRETHER Guillermo
27/09 - DONATTI Pablo Gustavo
27/09 - PERLO Fernando Manuel
28/09 - COMAS Jose Alejandro
29/09 - PARED GRAZIANO Maria Sofia
29/09 - ARTIGAS ROMERO Felipe Matias
29/09 - BASTIDA Orlando Fidel
29/09 - MADERA David Alejandro
30/09 - KLOCKER Juan Jose Argentino
30/09 - TRIBELHORN Maria Graciela
30/09 - WESSOLOWSKI Juan Eduardo
30/09 - BOB Ricardo Hugo

01/10 - HEINZE Angelica Elisabeth
03/10 - CAMINO Maria Eugenia
03/10 - GARAYALDE Javier Alejandro
03/10 - ASPILLAGA Lucio Miguel
05/10 - RIOS HOFFMANN Fatima Nahir
05/10 - ZAPATA Jose Miguel
05/10 - RUIZ Jose Ismael
05/10 - RAMAT Omer Francisco
06/10 - SACRE Silvana Araceli
08/10 - ZULPO Juan Francisco
09/10 - CANESSA Nicolas
10/10 - MARTINEZ Marcelo Fabian
12/10 - VILLA Juan Carlos Maximiliano
12/10 - BENAY Gonzalo Joaquin
15/10 - YAÑEZ Diego Jose
15/10 - DE LA CRUZ Fernando Javier
15/10 - GARCIA Cristian Jose
16/10 - MARCO Carlos Alberto
17/10 - BOARI Martin Jose
18/10 - GAGGINO Gonzalo
18/10 - TAMANO Juan Pablo
18/10 - DELLAGUSTINA Julio Alberto
19/10 - GALLARDO Rocio Analiz
19/10 - TRELAÚN Luis Maria
20/10 - GEBHARDT Pablo Jose
21/10 - SCHARN Maximiliano Antonio
22/10 - BOFFELLI Paul Horacio
23/10 - BODUSSO Diego Ivan
23/10 - MARTINEZ Natalia Soledad
24/10 - FLORES Eduardo Matias
24/10 - ALARCON Jose Luis
26/10 - GARCIA German
28/10 - ROSSIER Gaston Emilio
29/10 - PATRICELLI Luis Ramon
29/10 - GUARROCHENA Gustavo Florencio
31/10 - BOGLIACINO Lilia Teresita
31/10 - DIAZ Miguel Florentino



COMPER

Colegio de Martilleros Públicos
de Entre Ríos

CONTACTO



www.comper.org.ar



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



[Martilleros Comper](https://www.facebook.com/MartillerosComper)



comperemates@gmail.com



+54 9 3435 02-4791

Si está interesado en publicar en este boletín,
escribir un mensaje al WhatsApp **3434288145**