

LA SUBASTA Y EL SUBASTADOR

Conceptos generales

1. Origen y desarrollo de la subasta

La transacción económica que hoy conocemos como venta pública a viva voz y al mejor postor se podría indicar que es tan antigua como la misma civilización, con ciertos orígenes un poco afortunados en algunos casos pero en otros no tanto, pero en fin, dentro de la sociedad —según la época— se lograba establecer con la misma, un orden o cumplimiento de ciertas normas.

En el desarrollo del estudio de los antecedentes históricos del remate no existen a ciencia cierta referencias indicativas puntuales del origen de la subasta, no hay datos en cuanto a su ubicación y aplicación originaria. No obstante, es de destacar, lo que etimológicamente nos otorga el significado del vocablo con derivación del latín *subasta*: *sub* (bajo) y *asta* (lanza) —bajo la lanza— palabra empleada en Roma que identificaba el acto de comercializar bienes y mercaderías a viva voz, en un espacio público, adjudicando al mejor postor.

El “*asta*” pasó a ser un símbolo destacado en el antiguo Imperio Romano, ya que implicaba que el acto de la venta estaba bajo la protección de la fuerza pública, a tal punto que cuando se trataba del remate de esclavos, la venta se identificaba “*bajo corona*”. Los usos y costumbres, con el tiempo, trajeron a la actualidad el mecanismo de emplear el asta/lanza para sujetar una bandera de color rojo con el nombre del martillero que ejerce el remate, como así también la destreza de vender a voz alzada ante un público presente e interesado en adquirir.

El distinguido martillero argentino Eduardo Lapa aborda la temática histórica sobre el trabajo documentado de Héctor Méndez y nos indica que *durante la época en que el trueque era el instrumento que se utilizaba para negociar, no se recurrió a la subasta. La aplicación de la misma fue una consecuencia de la aparición de la moneda, como nuevo elemento de intercambio comercial que originó las actividades de compra y venta.*

Nota: Méndez Héctor P., *La subasta en el mundo greco-romano*, citado por Eduardo Lapa en el *Manual del martillero público y del corredor*, LexisNexis, Buenos Aires, 2005

Muchos señalan que los primeros vestigios de la venta pública a viva voz y al mejor postor se remontan al Siglo XIX a.C., dando indicios de aplicación en la ciudad de Nínive, antigua capital del Reino de Asiria, donde se utilizaba para la venta de esclavos y, otros por su parte, aseguran que el inicio se dio en Fenicia como instrumento de negociación en el Siglo XV a.C en los mercados concéntricos del Mediterráneo, tras el empleo de la moneda, que simboliza la expresión material del valor para el intercambio.

Pero el documento de mayor acreditación en relato surge de las antiguas tradiciones de Babilonia, donde dieron señales del empleo de la subasta en el Siglo V a.C., donde además de subastarse mercaderías, se enajenaban también al mejor postor jóvenes núbiles; lo que fue igualmente costumbre en Tracia e Iliria.

En el siglo V a.C., el historiador griego Heródoto de Halicarnaso escribía acerca de los hábitos de los que fue testigo durante su estancia en Babilonia. Una de las costumbres más sorprendentes de la que informa el “historiográfico” es *la subasta de esposas* de Babilonia, en donde el pregonero ubicaba a las jóvenes mujeres en edad para casarse, en un sitio en torno del cual había una multitud de hombres de pie, donde las exhibía y vendía de a una por vez, comenzando por la más hermosa.



Nota: Obra autor británico Edwin Long ‘El Mercado de Esposas de Babilonia’ 1875.

“Trataré ahora de sus costumbres, la más razonable de los cuales, en mi opinión, es también practicada, según he oído, por la tribu de los Ilirios. Esto es lo que acostumbran a hacer una vez al año en toda población: reúnen a las jóvenes de edad suficiente como para casarse y las llevan a todas juntas a cierto lugar. Una multitud de hombres formaba un círculo en torno a ellas. El subastador presentaba entonces a cada una de las mujeres una por una, y las ponía a la venta. Solía comenzar por la muchacha más atractiva, y solo después, una vez había alcanzado un buen precio y había sido comprada, escogía a la más atractiva de las que aún quedaban. Eran vendidas para ser esposas, no esclavas. Todos los hombres ricos de Babilonia que deseaban una esposa pujaban fuerte para llevarse a las muchachas más agraciadas, mientras que los hombres del pueblo llano que deseaban una esposa y no estaban interesados en su aspecto físico, solían acabar con algún dinero en el bolsillo, así como con las mujeres menos atractivas...” Heródoto, Libro I in fine, Los Nueve Libros de la Historia, p. 167.

Usualmente cuando hablamos de subasta, sin dudar nos trasladamos en forma directa a la Antigua Roma, sin embargo, es bueno destacar también el rol que ésta cumplió en Grecia, en donde los habitantes realizaban sus operaciones y contratos por venta pública y al mejor postor. Fueron allí desarrolladas todas las especies de subasta (particular, administrativa, judicial) y las que más trascendieron fueron las administrativas, según Héctor Méndez, tal vez por la extraordinaria organización y las estrictas formalidades que debían reunir, sobre todo en lo referente a la percepción de los impuestos y en el arriendo de las obras públicas.

Es por ello, que como conocimiento alusivo en la materia y para una mayor información en la formación profesional, vamos a considerar algunos de los acontecimientos históricos que se suscitaron en torno a esta antigua modalidad de comercialización que es la *subasta*.

a) Historia en Grecia, Egipto y Roma

GRECIA: Las subastas se realizaban en el *ágora* (plaza pública), donde había una tribuna desde la cual el *heraldo* (oficial público) la llevaba a la práctica.

CARACTERÍSTICAS
Se pregonaba con suficiente anticipación las condiciones, y se ejecutaba la gestión el día anunciado.
La concurrencia era libre y dispuesta a todo público; el que se ubicaba en tribunas desde donde se excitaban las pujas, siendo el funcionario o magistrado designado el que adjudicaba al mejor postor.
La recaudación de impuestos normalmente, en la época, la realizaba un funcionario acompañado de un grupo de milicias, y en Grecia se consideró como mejor manera de percibir los tributos de sus ciudadanos mediante el arrendamiento de estos a través de la subasta, tipo de mecanismo organizado por la administración pública, las que comenzaron a ser comunes a mediados del siglo V a.C.
Mediante este sistema —motivación muy lucrativa— corrían la misma suerte el derecho a explotación de minas, la locación de bancos y operaciones de cambio, los templos, los bienes públicos, así como los confiscados y las obras públicas, entre otros. En la polis la forma de obtener el sacerdocio del culto público era por herencia o elecciones, pero también se implementó por compra en subasta.

EGIPTO: Se desarrolló la subasta administrativa helénica, introducida tras la conquista de Alejandro Magno.

CARACTERÍSTICAS
El sistema fue fácilmente incorporado y cuidadosamente reglamentado, hubo innovación en el procedimiento tras la creación de la “sucesión de remates consecutivos” en un mismo llamado a subasta (estilo a <i>martillo corrido</i>) como así también la novedad de recibir las propuestas por escrito (a modo <i>oferta bajo sobre</i>).
Se realizaban en la “banca real” (oficinas de arrendamiento), o bien como sucedía en Tebas, en un local del gran templo de Amón; las operaciones llegaban a ser de tan magnitud que poderosos de Asiria y Fenicia viajaban todos los años para participar en Alejandría de las subastas, las que se ejecutaban en el primer mes (Thot) del año egipcio.
La subasta constituía un acto solemne que se realizaba delante de funcionarios, cuya autoridad no podía ser reprochada ni atacada por nadie, bajo ningún pretexto, pues ellos tenían el poder suficiente hasta para cubrir cualquier vicio que se pudiese presentar.
Se constituiría este proceso en dicho lugar como “la cuna del monopolio comercial y financiero”, pues, tanto es así que las rentas principales se obtenían del arriendo de los impuestos —sistema introducido por los Ptolomeos— y los negocios reales, estos últimos comprendían a: minas y canteras, sal, miel, mirra, pesca, aceite, papel, materias primas de perfumería y medicinal, etc., también el Estado arrendaba la banca real en subasta.

ROMA: Se observa la influencia helénica, donde se manifestó una similitud en el tipo, objeto y normas que se emplearon para regular la subasta.

CARACTERÍSTICAS
Se realizaban en una plaza pública “ <i>fórum</i> ”. En medio del foro se clavaba una lanza y en público el magistrado con la colaboración del pregonero, procedía a subastar. El pregonero daba a conocer los objetos que se remataban e incitaba las pujas, pero la adjudicación al mejor postor la realizaba el magistrado. La venta era a viva voz y los interesados realizaban su postura en voz alta o levantando el dedo. Cuando el magistrado adjudicaba a quien efectuó la mejor oferta, el comprador, en señal, alzaba la mano la que era tomada.
Durante el Imperio, se estableció un plazo posterior a la mejor oferta, durante el cual se podía mejorar el último precio, antes de que el magistrado adjudicara definitivamente. <i>Muy similar a los actuales procesos de subasta judicial con la espera de un minuto de ley controlado por el actuario del tribunal.</i>
No había limitación para la concurrencia de interesados a la compra en subasta, pudiendo observarse la presencia de postulantes pertenecientes a las más diversas clases sociales; pero en verdad la libertad para efectuar posturas en las mismas no fue del todo absoluta, por ejemplo a los senadores les estaba prohibido tomar parte en dicha actividad. La restricción alcanzaba también a los adjudicatarios de subastas anteriores que hubieren eludido o incumplido alguna reglamentación, como así también no podían participar los que adeudaban sumas al Estado en concepto de arriendos adjudicados anteriormente.
Roma se caracterizaba en no realizar nada por vía directa, desde la percepción de los impuestos, las construcciones, servicio de transporte para abastecer al ejército, arrendamiento de tierras cultivables, impuesto por circulación de mercaderías, explotación de minas, obras públicas, etc. Todo se hacía por la correspondiente subasta administrativa, pues había confiabilidad y transparencia.

Otras de las características de la subasta en Roma y que se destacaron en los procesos históricos tenemos:

- **Botín de guerra:** Durante la expansión del Imperio, según las costumbres de la época, los romanos aplicaban a sus vencidos el “derecho del vencedor”, es decir una vez obtenido el triunfo se apoderaban y disponían del “botín de guerra”, el que comprendía todo cuanto tomaban del enemigo vencido, desde el territorio ocupado, hasta las personas con sus pertenencias y su hacienda. En ocasiones el “botín” alcanzaba proporciones cuantiosas, todo era vendido en pública subasta. La venta se podía efectuar en el mismo lugar del botín de guerra, a veces lo trasladaban a otros lugares, y también se realizaron algunas subastas en el Foro Trajano, ordenadas por Marco Aurelio.
- **Lex Cornelia de proscriptio:** Esta modalidad de venta también fue empleada por los romanos en los casos en donde se dictaba la proscripción sobre las personas, lo que traía como consecuencia la confiscación de sus bienes cuya venta se realizaba generalmente en pública subasta. Con Sila en el poder, el derecho de propiedad dejó de ser seguro, ya que la causa principal de la proscripción eran las propiedades y riquezas de los perseguidos, en otros casos eran razones políticas y arbitrariedad en las decisiones; los

bienes confiscados en algunas ocasiones eran vendidos en subasta y en otros casos eran adjudicados directamente a protegidos de los gobernantes. Las ventas en esta modalidad dejaron al descubierto los excesos de poder y abundaron las irregularidades. Solo con el transcurso del tiempo y los cambios en las políticas de gestión, sanearon esta actividad logrando encauzarla nuevamente conforme con su noble finalidad.

b) De España para América Latina

Como referencia eje en cuanto a lo que en concepto de subasta se refiere, tenemos que el historiador español Joaquín Escriche expresaba que las subastas se debían realizar en el lugar en donde estaba el bien a vender. El acto se efectuaba con la presencia de un juez o en su reemplazo del escribano actuario. Los oferentes se manejaban por señas para manifestar sus pujas, y el escribano era el encargado de asentar las ofertas que se iban produciendo, no aceptando ninguna que no cubriese las dos terceras partes de la tasación realizada sobre el bien. La oferta de mayor monto dejaba sin efecto a las posturas anteriores de menor valor económico.

En la Península Ibérica, los antecedentes nos indican que en las épocas posteriores a la invasión musulmana, surge la palabra “almoneda” la cual identificaba la actividad de la subasta. Era la acción decidida de venta de todos los bienes provenientes del botín de guerra y, el individuo que oficiaba la ceremonia de venta a viva voz se lo llamaba “almonedero”. Asimismo en Cataluña y Aragón, los modismos locales identificaron al “vendedor a viva voz” que adjudicaba al mejor postor como “encantero”.

La **almoneda** como venta pública de bienes muebles, se realizaba sin intervención de la justicia o funcionario del rubro, y tenía como gestión previa la tasación realizada por peritos o expertos en brindar su justo valor, a los fines de adjudicar al que daba mayor suma, la cual se repartía entre los que habían concurrido a la ocupación de aquellas. Es decir que esta venta particular y voluntaria de alhajas y trastos etc., pues antiguamente, no era otra cosa que el mercado o venta que se hacía de las cosas y despojos ganados al enemigo en la guerra. Se ponían alrededor de una lanza todas las alhajas de la presa o botín, al estilo de la subasta romana.

Por su parte, en América, el tratadista José María Ots Capdequi nos relata la historia, que al tocar las costas de Brasil la expedición de Sebastián Gaboto, en una de sus carabelas, la “Santa María del Espinar” uno de sus tripulantes Octavian de Brine, enferma de gravedad y a los pocos días fallece. Dejó entre sus pertenencias, cosas de considerable valor, situación que determinó en Gaboto disponer la venta de dichos bienes en pública subasta. Una vez establecidos en “*Sancti Spiritus*”, se designó para cumplir la función de rematador a un joven catalán de 27 años, llamado Antonio Ponce que integraba la expedición siendo el alguacil, cargo de función pública que la corona española le había otorgado; este hecho constituyó uno de los primeros antecedentes de subasta en “suelo de las indias”.

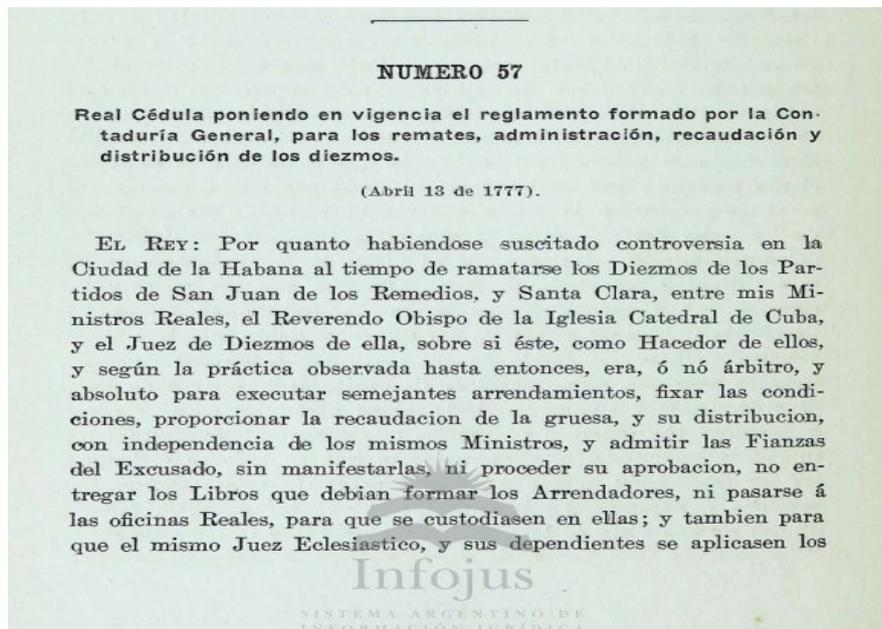
Asimismo, en nuestro país se adopta el vocablo “remate” en consonancia al significado de terminar y acabar una situación, en este caso, definir el estado de los bienes, cosas o servicios en una venta pública y al mejor postor.

En América Latina, se daba continuidad a todas las disposiciones que se establecían desde España para sus virreinos, por lo que como antecedente directo sobre la actividad del remate, tenemos que en 1793 la Real Imprenta de Niños Expósitos publicó la *Guía de Forasteros en la*

Ciudad y Virreinato de Buenos-Aires, evidenciando en ella un listado de las instituciones del virreinato donde consta la “Junta de Almonedas”.

INTEGRACIÓN: Real Junta de Almonedas de Real Hacienda
<ul style="list-style-type: none">• Presidente (por turno de 6 meses) era uno de los Señores Ministros de la Real Audiencia• El Señor Fiscal de lo Civil• El Señor Contador Mayor Decano del Tribunal de Cuentas• Los Señores Ministros de Real Hacienda• El Escribano Mayor del Gobierno
PROCEDIMIENTO
Si se trata de alcabalas (impuesto que gravaba el comercio) concurre el Administrador de la Renta; si es de aguardientes, el contador general del ramo y el oficial primero; y en ambos casos no asisten los Sres. Oficiales Reales.

Con este antecedente de la época colonial de América podemos decir que la expresión oficial para el cargo o institución era “almoneda” originaria de España y por otro lado, también el usual vocablo “remate” para la venta.



piracion del Arriendo, quedando archivados en parage seguro:
“ Que el Notario que actúe en los Remates, y dilig.^s de Diezmos,
“ sea precisamente escrivano Real, como está mandado: Que por la
“ misma Junta se forme Arancel, en que con prudente equidad y
“ justicia se regulen, y tasen los derechos que por razon de Remates
“ y demás que se actúe, deban llevar el Notario y Jueces Hacedo-
“ res de Diezmos, con expresa declaracion, y prohibicion de percibir
“ cosa alguna los Ministros Reales porque sobre hallarse bien do-
“ tados, es puramente de oficio, y de la obligacion de sus empleos
“ su concurrencia. sucediendo lo mismo á los Jueces Hacedores quan-
“ do son Canonigos, ó Prebendos de la misma Iglesia, porque tra-
“ vajan á su beneficio, y el Arzobispo ó Obispo, y Cabildo les señala
“ de sus respectivas Quartas la gratificacion ó ayuda de costa equi-
“ valente; y que el acto de los Remates y Juntas se execute fuera
“ de la Iglesia en la Sala Capitular, ú otro pasage inmediato á ella,
“ como se practica ó debe practicarse en las Iglesias de Indias, po-
“ niendose de acuerdo sobre este punto el Virrey, Governador, ó
“ Intendente, y los Arzobispos y Obispos ”. Por tanto, por la presen-
te ordéno y mándo á mis Virreyes del Perú, Nueva España, y Nuevo
Reyno de Granada, á los Reventes y Audiencias, Governadores, Co-

NOTA leer documento completo: pág. 189/90/91...

http://www.sajj.gob.ar/docs-f/biblioteca_digital/libros/facultad-filosofia-letras_documentos-historia-virreinato-rio-plata_t02_1912/facultad-filosofia-letras_documentos-historia-virreinato-rio-plata_t02_1912.pdf

Colonia del Río de la Plata, finales del Siglo XIX y expresiones en uso

Los movimientos de colonización y expansión, organizados y controlados por los gobiernos coloniales optaron por el sistema de mercedes que reglaban las Leyes de Indias entre 1792 y 1806 aproximadamente para la entrega de tierras, siempre permanecía el control de las tierras a cargo de las autoridades del virreinato, a tal punto que podían anular las mercedes y volver a generar nuevo contrato según su discrecionalidad.

El interés recaudador de la corona llevó a la instauración del *remate* como método para obtener un beneficio económico inmediato sobre la entrega de los “terrenos realengos” sin desistir de las mercedes. El proceso se ejecutaba de la siguiente manera:

- Las autoridades determinarían las parcelas que podían entregarse por subasta pública.
- Los particulares efectuaban un “pedimento” y señalaban el lugar que deseaban, y las posibilidades que estaban dispuestos a pagar.
- Se inspeccionaban los sitios y se verificaba la situación de baldío, a su vez los funcionarios ponderaban la calidad de la tierra y se tasaba.
- Los colindantes debían ratificar u oponerse, en el caso de haber inconvenientes en los espacios que ellos poseían y que pudieran ocupar sus nuevos vecinos.
- Mediante pregones se difundía durante 30 días, para considerar ofertas de otros interesados que mejoraran la tasación.
- Finalmente se formalizaba el remate, el tiempo de ofertas era mientras duraba una vela encendida.
- El importe entregado a la autoridades sobre la parcela era el ofrecido públicamente, más el del impuesto de *media anata* (valor de renta medio de un año).

El vocablo *almoneda* —que suscita en América con la Junta de Almonedas— está contemplado en legislaciones actuales de América, tal como el art. 1412 (entre otros) del Código de Comercio de México, al igual que en Venezuela donde en su Código de Comercio indica: artículo 82° *Los vendedores venden en pública almoneda, al mejor postor, productos naturales, mercancías sanas o averiadas y bienes muebles de toda especie.*

Venduteros son las personas que se dedican profesionalmente a vender en nombre propio, pero por cuenta de otro, en pública almoneda, al mejor postor productos naturales, mercancías sanas o averiadas y bienes muebles de toda especie, conceptualiza Ely Saúl Barboza Parra.

La función es la de realizar actividad comercial a través de un “mandato” otorgado por un tercero, propietario de los bienes a vender, para que éste realice el negocio en subasta pública.

Los venduteros, llamados también rematadores, almonedas, subastadores, martilleros o *auctioneer*, pues varía su designación o expresión según el origen y, va con una lógica propia del proceso de la venta conforme la región. A modo de ejemplo tenemos la subasta “bajo el asta” romana; almoneda “a la moneda” derivación de expresión árabe; rematadores “concluyen, rematan al mejor postor”, venduteros “verdurear, venta de cosas pequeñas”, y martillero “por usar un golpe de martillo”, pero en éste último caso, veamos a continuación un antecedente de procedencia:

Si bien el uso del martillo es atribuido a la sentencia de remate de un juez, pues también lo es en aplicación para confirmar un negocio públicamente. Hay testimonios de ventas a viva voz con empleo de martillo en Inglaterra, España, Holanda, etc. Vemos un antecedente del vocablo martillero desde España, donde tenía regulación dentro de los elementos del comercio: *la subasta particular o al martillo*. Observemos la siguiente conceptualización dentro del Derecho Mercantil Español del Siglo XIX, caracterizado por Damián de Sogro y Craibe:

REFERENCIAS DE MADRID QUE IMPACTAN EN AMÉRICA Luego de la colonia - 1846
“...Además de los contratos de compra y venta..., se conocen los de <i>subastas y martillo</i> aplicables al comercio en cuanto no se oponen a los dispuesto por el Código”
JUDICIAL: “... <i>venta en pública subasta</i> es aquella que se ejecuta de las mercaderías y efectos de un comerciante quebrado... transmitiendo el dominio de la cosa en venta al mejor postor en público concurso de compradores, á presencia de un juez y a la hora señalada con anticipación...”
PARTICULAR O AL MARTILLO: “...Los <i>martillos</i> son unos depósitos a los que... se pueden llevar efectos que deseen enajenar, sin necesidad de publicar el nombre del vendedor, pues el dueño del establecimiento es el único responsable de la legitima procedencia de los efectos...” “... la venta se ejecuta anunciándose por el dueño del establecimiento... si los concurrentes se interesan en la compra, anuncia las pujas y la proximidad del remate, el cual tiene efecto dando un golpe sobre la mesa o sobre una campana dispuesta al intento...” “... En esta clase de venta á de estarse a los que prevengan los reglamentos aprobados por el Gobierno, sin cuyo permiso no pueden establecerse los <i>martillos</i> ...”

Nota: Del manual *Elementos del Derecho Mercantil Español o Biblioteca del Comerciante*/1846

Luego de la colonia, ya independientes de la Corona Española, muchas de las funciones de la administración pública en los respectivos cabildos seguían los mismos mecanismos como reflejo de las actividades españolas instauradas, y se aplicaron en “combinación” de procesos, es decir

las reglas españolas con los usos y costumbres de América. Por ejemplo en las expresiones: remate: conclusión o final de un proceso; martillero y casa de martillo: venta pública tras el golpe de martillo; uso de asta y bandera roja para venta pública particular, de empleo por comerciantes que no eran funcionarios públicos; y por consiguiente hay muchos relatos que demostraban el grado de importancia del rematador, subastador o almoneda.

c) La bandera roja de remate

En cuanto al empleo de la bandera para la subasta, podríamos indicar que ya en la época de los “botines de guerra” romanos, si bien se clavaba una lanza para indicar el lugar de venta, pues también se evidenciaba, el uso frecuente de pequeñas banderas o estandartes, simbolismos que no eran sólo de identificación, sino también de formalidad y autoridad.

De igual modo, esta costumbre de banderas para “identificar” por ejemplo legiones romanas, coronas españolas, castas sociales, etc., se considerada en toda Europa. Con la llegada española al Nuevo Mundo, también fue usual tener presente el asta con una bandera “identificadora” en toda actividad o función que revistiera cierta solemnidad.



Arte botín de guerra: Autor Andrea Mantegna, pintor del Quattrocento italiano: “Triunfo del Cesar” –

Los colores predominantes estaban entre: rojo, magenta, púrpura y azules. Y en el caso de las Coronas españolas, el color rojo era es más usual. En materia de subastas, cabe agregar que en Europa no constaba ninguna reglamentación que imponga la bandera para el remate como solemnidad u obligación, ni tampoco el color rojo.

Asimismo en América Latina, no rige en el detalle de las reglamentaciones de la colonia referencia alguna sobre banderas propiamente dichas para subastas, pues lógicamente quizás en cada evento —como ocurre en toda actividad de la función pública— estaba presente “la bandera oficializada” de la época.

No obstante podemos rescatar de los usos del Siglo XIX algunos detalles de eventos con presencia de bandera, por ejemplo Eduardo Lapa relataba que la bandera de remate era muy habitual en nuestro medio y nos manifiesta un indudable episodio que surge de un informe de agosto de 1848, donde el Jefe de Policía de Buenos Aires Don Juan Moreno le dirige al

Gobernador Juan Manuel de Rosas, en virtud a un incidente sostenido con un diplomático de Cerdeña a raíz de la colocación de banderas en los balcones de su casa; en dicho informe queda expresamente asentado el emplazamiento a retirarlas, pues la única excepción que se hace es con las casas de remate, a quienes se les ha permitido colocar las banderas correspondientes, como anuncios de venta. Este hecho demuestra, no solo un antecedente de la actividad, sino que además, el grado de incidencia ciudadana en la vida comercial de la sociedad argentina que tenía esta función. Pero se rescata del relato que no hay mención alguna al “color de las banderas” objeto de discusión del suceso.

Lapa también señalaba que la bandera de subasta no sólo era un medio de publicidad comercial, sino que su presencia en el acto de venta responsabilizaba al rematador en razón de que cuyo nombre debía estar impreso en la misma. El uso de la misma no era indispensable ya que se trataba de una costumbre no reglamentada.

Si bien no hay un antecedente directo que indique que la bandera siempre fue roja, pues lo que sí está en claro es que el subastador empleaba usualmente la bandera con su insignia de la casa de remates o con su nombre, como medio de publicidad y práctica ubicación de los bienes a subastar.

Veamos lo que indica la Ley Nacional Nº 20.266/73 en cuanto a la bandera de subasta, artículo 9º **Obligaciones** del martillero: “[...] *Acto de remate. Realizar el remate en la fecha, hora y lugar señalados, colocando en lugar visible una bandera con su nombre; en su caso, el nombre, denominación o razón social a que pertenezca [...]*”

Como complemento podemos considerar una reglamentación puntual al respecto, en cuanto a lo que regula la ley 604 del “rematador público o martillero” de la provincia del Chaco, vemos en el art. 3 sobre Atribuciones: “[...]D) *en los remates encomendados por particulares, hacerse substituir por otro martillero legalmente habilitado, pero la subasta se hará siempre bajo la bandera, responsabilidad y nombre del titular.*” Y en artículo 4, Deberes: “[...]6) *Antes de iniciar la subasta, colocar en el lugar de la misma, su bandera de martillero que será de color rojo, tendrá las características que establezcan los reglamentos y ostentará de manera bien visible, el nombre y el apellido del martillero responsable. Este requisito deberá cumplirse aun en los casos en que el remate haya sido ordenado por una repartición o entidad que exhiba en el acto su propia bandera; [...]*”

En la mayoría de las normas colegiales se hace mención a la bandera de subasta, ya sea en deberes, obligaciones o prohibiciones, como es el caso del art. 15 Ley Nº 7191—**Prohibiciones**— de Córdoba: “[...]c) *Ceder la bandera, papeles o formularios que los identifique, o facilitar el uso de sus oficinas para el ejercicio de estas actividades, a personas no matriculadas.*”

En provincia de Buenos Aires la ley 10.973 (modifica Ley 14.095) indica en art. 50, en **Obligaciones**, b) del martillero: “[...]5. *Realizar el remate en la fecha, hora y lugar señalados, colocando en lugar bien visible una bandera con su nombre y en su caso el de la sociedad al que pertenezcan [...]*”, entre otra normativas.

En cierta medida todo profesional en subastas ya conoce a ciencia cierta la ley nacional o su respectiva normativa conforme la jurisdicción de su domicilio de trabajo profesional, y de igual modo el color “rojo” de la bandera de remate que se impuso en el tiempo por los usos y costumbres.

d) Martilleros & Curiosidades de Argentina

No puedo dejar pasar esta oportunidad sin tener que mencionar qué máximas autoridades de nuestro país ejercieron el “martillaje”, tal como es el caso de Rivadavia y Pellegrini, pues veamos qué es lo que se relata como acontecimiento anecdótico:

A comienzos del Siglo XIX, nace la historia de Bernardino Rivadavia (presidente en 1826) como subastador, la que se desarrolla en 1809, donde se relata: “[...] En aquellas semanas, el gobierno nombró martillero a Rivadavia para rematar la fragata Juan Federico, un barco semi-destruido que había sido decomisado. Al iniciarse la subasta el vecino Nicolás de Achával hizo la primera oferta, que fue superada por Nicolás Ramallo, empleado por Rivadavia. **Achával subió la cifra y una vez más el mismísimo representante del martillero replicó con una cantidad mayor.** Frente al inconveniente de estar disputando con el propio rematador, Achával se retiró de la subasta y Rivadavia se adueñó del barcucho [...]”. Por lo que se observa de dicha circunstancia, parecería que el subastador adquirió por interpósita persona el bien objeto de la subasta, situación que está **prohibida** por las normas actuales. La idea más bien es rescatar la figura de quién efectuó el remate.

A finales del Siglo XIX, por el esbozo del relato escrito en la biografía en web de Carlos Pellegrini se rescata el siguiente antecedente: “[...] cuando Pellegrini dejó de ser Presidente de la Nación volvió a ejercer la profesión de martillero al mismo tiempo que asumía como presidente del Banco Hipotecario Naciona[l...]”, aquí también se podría evidenciar una **incompatibilidad**, veamos lo que está regulado por las normas actuales, por ejemplo la ley 20.266/73 art. 7°: “Los empleados públicos aunque estuvieran matriculados como martilleros, tendrán incompatibilidad, salvo disposiciones especiales y el supuesto del art. 25, para efectuar remates ordenados por la rama del poder o administración de la cual formen parte.” Asimismo, otros autores indican que el rubro de subasta de Pellegrini como martillero fue el de hacienda.

e) Pujas y “grupiers”

Para adquirir un objeto en pública subasta presencial o electrónica, el interesado en comprar en el acto, debe ofrecer un monto de dinero conforme el instructivo o condiciones de ventas establecidas como reglamento para el evento del remate. Ejemplo: base económica —punto de partida de la venta— y desde allí realizar ofrecimientos con posturas mínimas.

Si la subasta se realiza con pujas ascendentes, “al mejor postor”, pues la adjudicación será al mayor precio ofrecido, sin que otra persona realice un ofrecimiento superior en un determinado tiempo; el que puede ser establecido con un “conteo” de minuto o bien al tercer golpe de martillo.

La puja en subasta se evidencia como una *competencia de oferentes* interesados en adquirir una cosa, y conforme el interés sobre la misma se promueve la oferta con el aumento de precio: quien ofrece más dinero, tendrá la puja más elevada y podrá obtener —si nadie la mejora— el objeto competido.

Lógica e ilógica de la puja en subasta

El objetivo del oferente es ganar al precio más bajo posible para adquirir el producto anhelado para “alardear” [...] Aunque puede ofrecer un valor muy alto que rompa con la expectativa de la subasta para quedarse con el producto y “alardear” también...

Las pujas pueden ser ascendentes —que es lo común o tradicional para adquirir un bien— pero también pueden ser descendentes—lo que eventualmente es para ofrecer un servicio como en el caso de una licitación donde compiten con precios que conforman presupuestos bajos económicamente.

También pueden ser verbales en una subasta presencial, o bien impresas mediante la modalidad de oferta bajo sobre. En caso de ausencia física del interesado en adquirir el bien en el acto de remate, tenemos la modalidad electrónica que permite comunicar la oferta mediante innovados procesos tecnológicos dinamizados por el internet, u otro recurso como el telefónico.

Por su parte, dentro de la competencia de precios y a modo de estimulación de la puja, surge una expresión usual que es la de “*grupier*”. Se le atribuye este nombre a la persona que está “involucrada” en el espacio físico y/o tecnológico de los oferentes, participando activamente en levantar la puja o postura de ofrecimiento que generan los competidores interesados en obtener el producto. *Esta acción de incentivo a la puja no es evidenciada, sino más bien es disimulada, y dependiendo del caso puede ser activada por el comitente o subastador, con la única finalidad de que el producto no sea vendido a un precio muy bajo.*

Según la zona o idiosincrasia del sector comercial, se puede escuchar pronunciar como “*grupí*” o “*grupier*”, pero la expresión original de la persona que estimula apuestas es “*crupier*”, y la misma se emplea en los juegos de azar, donde se le llama de esta manera a la persona que invita y, estimula las apuestas en un juego de casino (Ej.: en *black Jack*, ruleta...)

Asimismo, es oportuno también señalar que era usual denominar a los “exaltador de pujas” como “*gurupies*”, este último término es expresado por el mexicano José Joaquín Fernández de Lizardi en 1842 en una obra literaria, donde también se asociaba el vocablo con las “casas de juegos de azar y apuestas”.

Antecedente histórico y de actualidad del remate en el Uruguay

Mario Stefanoli nos expresa que en América, los antecedentes comienzan a surgir con la llegada de los conquistadores españoles. El *Código del Trabajo del Indígena Americano* de Antonio Rumen de Armas,

obtenido de *Recopilación de Leyes de los Reinos de las Indias*, tomo II, cuarta edición (1791), expresa en su artículo 17: *“Cuando los indios vendieren sus bienes raíces y muebles, conforme a lo que se les permite, tráiganse a pregón en almoneda pública en presencia de la Justicia, las raíces por término de treinta días y los muebles por nueve días, y de lo que otra forma se rematare sea de ningún valor y efecto”*. Es sin dudas un importante testimonio de los primeros remates oficiales en tierra americana, comentarios sobre la base de los contenidos de Eduardo Jaureguiberry en *Historia del remate y los rematadores. Uruguay 1814-1984. 170 años de investigación*.

Asimismo, siguiendo con las referencias del manual señero de la historia del remate en Uruguay, Stefanoli nos continúa relatando que en América del Sur y más precisamente en la República Oriental del Uruguay, la organización formal del “remate” llegó de la mano de los inmigrantes españoles e italianos. A comienzos del siglo XIX en la ciudad de San Felipe y Santiago (hoy Montevideo), el primer martillero fue un visionario que surgió en el año 1814, Don Manuel Insúa, que con el correspondiente permiso del Cabildo de Montevideo establece el 1° de octubre del referido año la primera casa de remates a la cual denominó “Martillo”. De esta forma nace en nuestra Nación la profesión de Rematador. Algunos años después, en 1821, Don León Ellauri funda la “Casa de Martillo” en el número de puerta 83 de la calle San Pedro (hoy 25 de Mayo), el 12 de Marzo del referido año, estrenándola con un remate de rollos de tabaco, botijas de aceite y cajas de dulces. En 1829 aparece la tercera casa de remates cuyo titular era el Rematador Juan J. García con su “Almacén de Remates” en la calle de San Carlos. Luego le siguieron Baena, Carreras, Oler y otros.

En 1835 se fundó la firma Carrera y Hno., en donde trabajaba Don Rafael Ruano, quien luego que la mencionada firma entrara en liquidación fundó su propia “casa de remates”, iniciando sus actividades mediante título habilitante el 10 de septiembre de 1838 . A principios de 1870 integra la firma como socio su empleado y yerno, Don José B. Gomensoro, pasando a denominarse la razón social "Ruano y Gomensoro". En 1887 queda al frente de la firma únicamente José B. Gomensoro. En 1895 ingresaron como empleados su hijo Enrique Gomensoro y Jaime Castells Carafí, para posteriormente en 1915 al fallecer José Gomensoro transformarse en la firma "Gomensoro & Castells". Esta sociedad se mantiene hasta el año 1992 donde se independizan y pasan a ser "Gomensoro e Hijos" y "Castells & Castells".

Como anécdota y ejemplo de remate judicial de aquellos años, por Ejecución de Hipoteca, el 2 de mayo de 1858 se subasta en las puertas del Juzgado —sin encontrar comprador— la casa del Gral. Fructuoso Rivera en la Ciudad de Durazno. *Dicho inmueble constituyó la Casa de Gobierno y Cuartel General de la segunda presidencia de la República*. En la actualidad es el Museo “Casa de Rivera”.

El desarrollo y poblado de ciudades, en el correr de la historia, se fue generando en buena medida de la mano de los rematadores, quienes bajo el “golpe de martillo” han contribuido al crecimiento de las urbanizaciones, haciendo fraccionamientos, abriendo calles, estimulando el ideal de la compra del terreno y la construcción, por el sueño de la casa propia, relata Mario Stefanoli.

A fines del siglo XIX, fue el pionero Don Francisco Piria, que en 1874 se lanza a la venta de terrenos en cuotas, ejecutando el primer remate de solares en el Departamento de Canelones, en una zona que él denominó "Recreo de Las Piedras", vecina a la estación de tren de esa localidad. Ese mismo año

realiza otro fraccionamiento y remate, esta vez en Durazno, donde fundó el pueblo agrícola "La Economía". En 1879 realiza los primeros fraccionamientos en Montevideo, bajo el nombre de la firma comercial "La Industrial", llegando a fundar unos 70 barrios en toda la ciudad. En 1912 comienza a vender terrenos en la falda del Cerro Pan de Azúcar (hoy balneario Piriápolis), dando lugar a un importante desarrollo edilicio y dejándonos como legado la segunda ciudad turística más importante del país. *Piria aseguraba que había llegado a fundar unos 350 barrios y vendido 175.000 solares, cifras que parecen superar todo cálculo generoso, no obstante, la carrera empresarial que desarrolló es digna de una leyenda.*



Imagen de ANRTCI Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios de Uruguay

A través de los años en el Uruguay han pasado distinguidas figuras que han prestigiado la actividad, entre los que se destacan: Juan Antonio Braglia (fundador de la actual Inmobiliaria Braglia), Alberto Gloodtdofsky, Antonio Zorrilla & Cía., Manuel Flores Fernández, Plinio Oribe (iniciador de la firma Oribe Remates SRL, especializada en remates de caballos pura sangre), las tradicionales firmas Dante y Gustavo Iocco, Castells & Castells, Vanoli - Brun, Gomensoro y Bavastro e hijos, y muchas más.

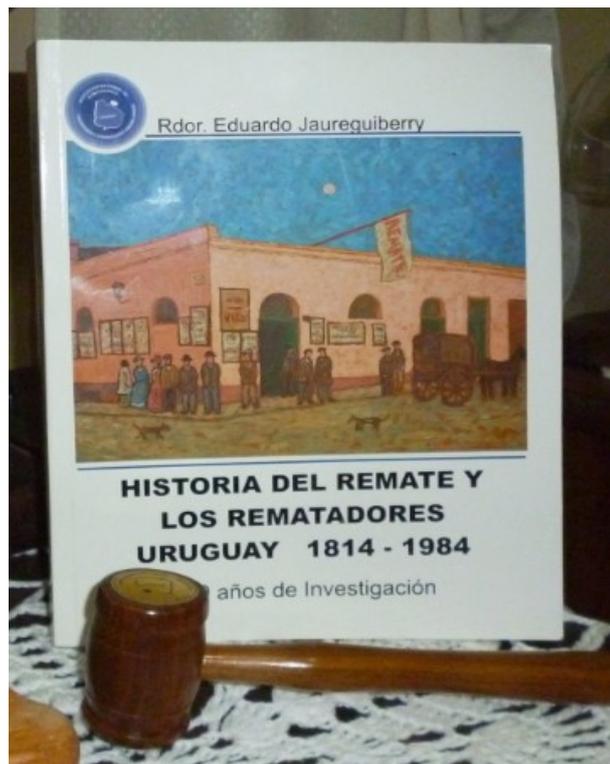
El 12 de Agosto de 1935 se funda LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE REMATADORES Y CORREDORES INMOBILIARIOS con adhesión de Martilleros de todo el país, funcionando hasta nuestros días como "Institución Gremial sin fines de lucro y de libre adhesión". En la actualidad los Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios, tienen su Sede en la Avenida Uruguay N° 826 de Montevideo.

En lo relacionado con la actividad rural, el Rematador ha sido figura trascendente en la historia de nuestro país, comercializando la hacienda de los productores, los sobresalientes ejemplares de las cabañas, siendo consignatario de ganado, lana, cueros, entre otros.

Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios, Tasadores y Balanceadores

Un capítulo aparte merece ser tenido muy presente, indica Stefanoli, en virtud a la labor de un destacado maestro como lo fue Don Dante Iocco Carratú, quien surge en el año 1949 rematando para el Banco San José, Institución financiera que en aquellos años comercializaba terrenos mediante la creación de extensos fraccionamientos situados en los departamentos de San José, Canelones y Montevideo. Don Dante Iocco inicia su actividad de forma independiente en el año 1967, desarrollando una brillante carrera, con un desempeño ejemplar que jerarquizó la labor y la dotó del profesionalismo que requería.

Sus aportes a la actividad fueron permanentes durante toda su vida, los que comienzan en 1969 cuando es elegido como Presidente de la Asociación Nacional de Rematadores y Corredores Inmobiliarios y en 1971 es reelecto por otro período. Fue uno de los actores principales en la formación de la ASOCIACIÓN AMERICANA DE REMATADORES, CORREDORES INMOBILIARIOS, TASADORES Y BALANCEADORES, siendo nombrado primer Presidente de dicha Institución el 12 de agosto de 1973 y teniendo a Uruguay como país anfitrión. Dicha Institución tiene como miembros a 19 países, dentro de los cuales se encuentran: Argentina, Brasil, Bolivia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Florida (E.E.U.U), España, Francia, México, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, Puerto Rico, Uruguay y Venezuela.



La carrera de rematador en la Universidad del Trabajo de Uruguay (UTU)

Dentro de la destaca trayectoria de Dante Iocco Carratú, en 1975 se suma a la actividad su único hijo, Gustavo Iocco Dalmedo, por lo cual la firma pasa a llamarse Dante y Gustavo Iocco Rematadores. Sus aportes a la actividad continuaron, cuando posteriormente redacta el bolillado para examen de

Rematador que funcionó en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, manteniéndose durante 4 años como integrante de la Mesa Examinadora.

En el año 1983, a solicitud de la **Universidad Técnica del Uruguay (U.T.U.)**, prepara el programa de la materia Tasaciones y dicta clases de la misma en lo que *constituye el primer programa de estudio para el curso de Rematador*. Posteriormente es también uno de los impulsores y pieza clave para la creación de la Ley 15.508 y su Decreto Reglamentario N° 495/83, aprobada el 23 de Diciembre de 1983, marco jurídico que regula la actividad.

Nota: Aquí se evidencia un extracto parcial del *Manual del Martillero Público* – MA Ibáñez, Ediciones Alveroni, Córdoba, 2012

MUSEO DEL REMATE CARLOS BESUN por Mario Stefanoli

A lo largo de los años Uruguay, evidenció ser un país donde la venta a través del remate ha tenido una enorme importancia, y los rematadores “utilizaron y utilizan” diversos medios para difundirla, constituyendo la publicidad de un remate una herramienta fundamental para que el público tome conocimiento de la realización del mismo [...]

“Años atrás, en la Asociación Nacional de Rematadores, Tasadores y Corredores Inmobiliarios decidimos que la rica historia publicitaria de los remates debía preservarse. Por ello, tomamos la decisión de crear un Museo que reflejara, a lo largo del tiempo, la variada publicidad de los remates.”

Carlos Besun, gerente de la página de remates del diario *El País*, amigo de la Institución y un apasionado de la subasta, tomó para sí la difícil tarea de recabar volantes, publicaciones y propaganda de diverso tipo para armar el Museo. Si bien pudo ver su obra comenzada, [...] Carlos falleció tiempo atrás. Sin embargo su pasión fue continuada por los colegas, que han ido incrementando el acervo del Museo.





Imágenes del Museo del Martillero y Corredor en Montevideo- Uruguay.

Hoy, las paredes de los salones de la Asociación están cubiertas de publicidad, algunas muy antiguas, publicitando remates y eventos profesionales.

“También hay variedad de artículos sobre la historia de la Asociación Nacional y de la Asociación Americana de Rematadores, Corredores Inmobiliarios, Tasadores y Balanceadores, de la cual la Asociación Nacional fuera fundadora junto con otras Instituciones de América.

Martillos, catálogos, almanaques, volantes, bustos y variedad de recuerdos forman éste particular Museo que irá incrementando su acervo con el paso del tiempo. Preservar la historia del remate es prioritario. Poder recorrerla a través de la publicidad es un privilegio que, con el esfuerzo y aporte de numerosos socios de la ANRTCI, hoy contamos. Señala Mario Stefanoli [...]”