



# Del “arte del remate” al martillero profesional. Saberes, figuras y empresas en la expansión de Buenos Aires (1890-1960)

From the “art of the auction” to the professional auctioneer. Knowledge, figures and companies in the expansion of Buenos Aires, 1890-1960

**Ana Gómez Pintus\***

Palabras clave:

Rematadores

Expansión

Saberes

Gran Buenos Aires

## Resumen

En el marco de los loteos y venta de tierras en cuotas que se llevaron adelante en el proceso de expansión de la ciudad de Buenos Aires, se destacó la figura de los rematadores, quienes impusieron prácticas particulares propias de los procesos locales de venta de tierras. Este trabajo aspira, en primer lugar, a reconocer y analizar el recorrido hacia la construcción de esta figura y de las instancias mediante las que se fue estableciendo un cierto “saber experto”, teniendo en cuenta que ante la ausencia de un corpus disciplinar formalizado, cobraron importancia aquellos individuos que atesoraban las prácticas y la experiencia. Así se construye un segundo tema de interés en torno al análisis de sus círculos de formación y estabilización, se revisan las diferentes formas de asociación profesional que lentamente se organizaron y contribuyeron a la construcción y legitimación de la profesión. Por último, se ofrecen pistas para indagar sobre las zonas de colaboración y vinculación entre las empresas privadas ligadas al mercado de tierras y la esfera administrativa estatal, con la intención de contribuir, en un cruce de miradas, a la reivindicación del rol de los rematadores en procesos más amplios de construcción del territorio.

---

\* Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas-Instituto de Investigación en Historia, Teoría y Praxis de la Arquitectura y la Ciudad. Facultad de Arquitectura y Urbanismo, Universidad Nacional de La Plata. Contacto: [agomezpintus@gmail.com](mailto:agomezpintus@gmail.com)

Keywords:

Auctioneer  
Sprawl  
Knowledge  
Buenos Aires  
suburban belt

**Abstract**

During the Buenos Aires sprawl a particular process of subdivision and land sale in stallments took place. Within this framework the figure of the auctioneers stood out and carried out practices typical of local land sale processes. This work aims to recognize and analyze the path towards the construction of this figure and what we could call expert knowledge, considering that in the absence of a formalized disciplinary corpus, those individuals who treasured practices and experience gained importance. Thus, a second topic of interest is built around the analysis of their training and stabilization circles. The different forms of professional association that slowly organized and contributed to the construction and legitimation of the profession are reviewed. Finally, this article offers hints to investigate the areas of collaboration and linkage between private companies tied to the land market and the State administrative sphere, focusing on the role of auctioneers in broader processes of territorial construction.

“De vivir de rentas en esta ciudad me pasaría la vida yendo de un remate a otro, pero tiene algo peligroso, porque tal arte tiende a hacerle comprar a uno lo que no quiere, lo que no necesita. Cómo saben esos diablos realzarse, darse importancia, hasta ennoblecerse en el ejercicio de una profesión que pareciera tan vulgar, tan insignificante.”

José Ceppi, 1884

“He querido escribir un manual [...] Deseo sencillamente ser útil a mis colegas; ilustrar sobre la tarea, cada día más compleja del rematador. Esta profesión -porque ya no es un oficio-, exige en algunas provincias, la aprobación de un curso especial [...] Si mis colegas encuentran en este libro algo que pueda serles útil para el desarrollo de su actividad, quedaré satisfecho por haber contribuido con mi modesto aporte a la profesión, a la que, apasionadamente dediqué todos mis esfuerzos”

Luis Guaraglia, 1971

**E**n el marco de los loteos y venta de tierras en cuotas que se llevaron adelante entre los años 1890 y 1960 en el proceso de expansión de la ciudad de Buenos Aires, se destacaron ciertos actores, que impusieron prácticas particulares propias de los procesos locales de venta de tierras.<sup>1</sup> Nos referimos a los rematadores, principales protagonistas de un capítulo especial de los loteos en Argentina.

El estudio de la trama de actores vinculados a los remates del mercado de tierras – tanto desde la esfera privada como pública– da cuenta del gradual desarrollo de esta figura, desde los rematadores iniciales cuya práctica oscilaba entre el arte, el oficio y la profesión, a la figura consolidada del rematador como “hombre público”.

Este trabajo aspira a reconocer y analizar la construcción de esta figura y de su saber particular, que se va estableciendo –como se analizará– en aquellos individuos que atesoran las prácticas y la experiencia y que reúnen un conjunto de habilidades de características particulares, que bien pueden ser comprendidas dentro del concepto de saberes híbridos, en tanto forman parte de un núcleo complejo de conocimientos que comparten la cultura “letrada” con lo “popular” en un entramado de bordes difusos con abundancia de zonas grises y distintas formas de mezcla.<sup>2</sup> Se indagan asimismo los modos de difusión de estas prácticas y de vinculación entre quienes las ejercen y quienes aspiran a adoptarlas o poseerlas. En este escenario, es lícito apuntar a la revisión de los vínculos generados entre los rematadores de la tierra, sus diferentes formas de asociación y ámbitos de actuación, que lentamente se organizaron y contribuyeron a la definición, construcción y fortalecimiento de la profesión y a la defensa del rol de los rematadores en procesos más amplios de construcción del territorio. Más específicamente, nos preguntamos por sus formas de organización al interior de las cámaras profesionales o asociaciones civiles que regulaban su actividad al mismo tiempo que buscaban jerarquizarlas. Esto permite pensar en los modos de regulación y legitimación pública que encontraron estas figuras, que se movieron, mayormente, dentro de la esfera privada.

Planteamos así dos conjuntos de preguntas. El primero referido a los propios rematadores y su ejercicio: ¿quiénes eran? ¿cómo se formaban? ¿Cómo se desarrollaban los remates? ¿Qué otros actores incluían? ¿Cómo se organizaban? ¿Existía legislación que definiera su quehacer? El segundo referido a la constitución de su especialidad:

---

1 En el año 1960 se aprobó la ley 6.316 del ejercicio de las profesiones del corredor y rematador. De acuerdo a la bibliografía revisada, los remates de tierras no fueron una práctica extendida en otros países latinoamericanos y sólo se registran en los casos de Argentina y Uruguay.

2 García Canclini, 1990; Caravaca, Daniel y Plotkin, 2018.

¿cuáles eran y cómo se definían las fronteras entre su conocimiento más o menos experto y el sentido común? ¿A través de qué medios difundían las distintas formas de conocimiento? ¿Cómo legitimaban su rol?

Los primeros rematadores, a fines del siglo XIX, se fueron organizando en grandes firmas que, como Bullrich, forjaron sus nombres y prestigio al calor de los remates de hacienda en el periodo de auge de la economía agroexportadora, así como de los remates de tierras rurales, al tiempo que incorporaban lentamente los remates de tierras urbanas acompañando el crecimiento de la ciudad de Buenos Aires. En un primer momento, vinculados al mercado inmobiliario predominaban los grandes nombres de la elite como la mencionada compañía Bullrich;<sup>3</sup> Rufino Elizalde;<sup>4</sup> Guerrico & Williams<sup>5</sup> o Furst Zapiola<sup>6</sup>, que en muchos casos eran dueños de las tierras donde se producía la expansión.<sup>7</sup> A partir de los años veinte el mercado de tierras urbano y el crecimiento de las ciudades hicieron posible la apertura del mercado y la proliferación de martilleros y compañías de menor envergadura que prosperaron en el mercado de los inmuebles, como Astoul Bonorino; Vinelli; José Bacigaluppi; Ungaro & Barbará; Fiorito, Chiesa y Grillo; S.E. Astorga; Romano Larroca & Cía; Juan Borachia; Luis Guaraglia, Angel Cacuri, entre otros. En este momento, a medida que el negocio inmobiliario se ampliaba incorporando nuevos protagonistas –a tono con lo que se vivía como un fenómeno más amplio del período– los rematadores comenzaron a organizarse en asociaciones civiles como instituciones colegiadas, asociaciones profesionales y órganos reguladores que buscaban defender intereses comunes y definir algunas pautas habituales para llevar a cabo los remates. En paralelo, algunos grupos persiguieron una formalización de la enseñanza de la práctica –posiblemente con el fin de resguardar el sitio de privilegio de aquellos ya establecidos–. Esto se tradujo en la aparición de manuales, charlas publicadas por los colegios, programas radiales, etc., que terminaron de definir un camino más o menos normativo hacia el objetivo de profesionalizar la actividad de los martilleros públicos. En la misma línea, se asistió a la construcción de una cierta “narrativa heroica” para rematadores y compañías inmobiliarias, como síntoma de la necesidad de legitimación ante las transformaciones que se visibilizan a lo largo del período que analizamos.

3 Remates Bullrich, fundada por Adolfo Bullrich, quien más tarde sería intendente de la ciudad de Buenos Aires.

4 Rufino Elizalde, hijo del político del siglo XIX y fundador del Club del Progreso.

5 Los Guerrico eran una de las familias más tradicionales de la alta sociedad porteña y José Guerrico se desempeñó en la política de la ciudad y llegó a ser intendente de Buenos Aires.

6 Furst Zapiola, fundada en 1906, vinculada al hijo del abogado y político que actuó en la órbita porteña en el siglo XIX.

7 Ver Losada, 2018.

Como hipótesis de trabajo proponemos que los rematadores y las empresas intermediarias atravesaron, durante el período señalado, un recorrido que –no sin vaivenes– persiguió la profesionalización de su actividad, tal como señalamos en el título. Este recorrido se llevó a cabo por fuera de las instituciones de educación formal lo cual permitió, entre otras cosas, que ciudadanos de muy diversa extracción social llegaran a ocupar lugares destacados en el campo profesional en tanto fue posible poner en juego una serie de estrategias –vinculadas a la construcción de una narrativa auto-fundante asociada a aspectos como la astucia– que compensarían para quien tuviera el gen y la confianza del autodidacta las ventajas de una educación formal o una alta posición social. Esta dinámica dio como resultado la configuración de un mapa social amplio vinculado a los procesos de expansión urbana.

Respecto a los estudios acerca de la figura de los rematadores, convergen diferentes núcleos que entendemos contribuyen a su abordaje. En primer lugar, asombra la escasez de abordajes específicos. La temática ha sido tratada desde el campo del derecho y la legislación, allí se reconocen algunos trabajos que analizan los remates judiciales, los procedimientos,<sup>8</sup> que recopilan la historia de la profesión,<sup>9</sup> o los manuales profesionales, escritos por los protagonistas de esta investigación y que serán analizados como fuentes documentales.<sup>10</sup> En cambio, han resultado productivos los estudios acerca de la constitución y circulación de saberes, la formación de asociaciones civiles y de colegios profesionales. Es posible señalar un primer núcleo en trabajos como los de Beatriz Sarlo sobre la modernización periférica y la imaginación técnica en donde se aborda ese conjunto de discursos que constituyen formas de conocimiento y formación intelectual de los sectores populares; las investigaciones de Irina Podgorny nucleadas en el libro *Charlatanería y cultura científica en el siglo XIX*<sup>11</sup> o la investigación de L. Gutiérrez y J.L. Romero que trata de las crecientes formas de difusión de la cultura popular que se gestan en la Buenos Aires de entreguerras.<sup>12</sup> Más recientemente Neiburg y Plotkin o Caravaca, Daniel y Plotkin han analizado los procesos de formación y diferenciación entre saberes intelectuales y expertos y entre conocimiento formal y sentido común.<sup>13</sup> Por último, algunos trabajos más puntuales de Anahí Ballent, Luján Menazzi, Valeria Gruschetsky, Guillermina Zanzottera, Favelukes, Gomez Pintus y Novick y Cecilia Raffa, se han enfocado en historizar la formación de grupos

8 Pérez Angulo, 2022; Lacave, 1989; Moiroud-Rechard, 2010.

9 Ibañez, 2012.

10 Guaraglia, 1971; Ortiz Guinea, 1947; Quesada, 1933, 1945.

11 Sarlo, 1992; Podgorny, 2015.

12 Gutierrez y Romero, 1995.

13 Neiburg y Plotkin, 2004; Caravaca, Daniel y Plotkin, 2018.

técnicos y asociaciones profesionales que ofrecen un marco de referencia para anclar nuestra investigación.<sup>14</sup>

Asimismo, desde la publicación de *Intelectuales y Expertos* en 2004 se hizo evidente que comenzaba a delinearse un campo de conocimientos que tenía como eje la vinculación entre formas de conocimiento social y grupos técnicos en la conformación del Estado y sus cuerpos burocráticos. En esta línea podemos mencionar *Los saberes del Estado* y *Las prácticas del Estado*, dos volúmenes compilados por Plotkin y Zimmerman; *Un estado con rostro humano*, o en relación más directa con la construcción del territorio, las investigaciones de Aliata; Ballent, Ballent y Gorelik, Ballent, Zunino Singh, Piglia y Grutchesky; Favelukes; Müller; Schmidt; Parera y Fiorito.<sup>15</sup>

Sin embargo, mucho menos explorado ha resultado el rol de los técnicos que contribuyeron a la construcción territorial desde el terreno más difuso de las prácticas privadas, sobre las que este trabajo propone ofrecer un aporte.

Para llevar a cabo el presente estudio se analiza en tres apartados. En primer lugar “Los hombres del martillo” presenta los remates y analiza las actividades de los rematadores en base al examen de fuentes diversas como películas, avisos publicitarios, memorias y manuales, entre otras. En el segundo apartado, “Las estrategias de posicionamiento”, se pone el foco sobre textos específicos que circulaban entre rematadores y aquellos espacios de difusión que compartían con un público más amplio; se presenta el proceso de formación de las asociaciones civiles, la construcción de algunas trayectorias de las cámaras reguladoras y su accionar en la defensa de la profesión y la promulgación de una legislación para los martilleros. En el punto tres, se introducen historias de vida que permiten analizar diferentes opciones al momento de encarar la actividad profesional, ver la multiposicionalidad de los agentes y dar pistas sobre las vinculaciones entre los ámbitos de acción pública y la actividad privada. Para ello se estudian sus trayectorias en el tiempo, considerando, entre otros aspectos, sus áreas de actuación, los sectores sociales que constituían su principal clientela o la cantidad y tipo de transacciones que llevaron adelante.

---

14 Ballent, 2019; Menazzi, 2019; Gruschetsky, 2019; Zanzoterra, 2021; Favelukes, Gomez Pin-tus y Novick, 2017; Raffa, 2022.

15 Plotkin y Zimmerman, 2012; Bohoslavsky, 2010; Aliata, 2006; Ballent, 2006; Ballent y Gorelik, 2001; Ballent, Zunino Singh, Piglia y Grutchesky, 2023; Favelukes, 2021; Müller, Shmidt, Parera y Fiorito, 2018.

## Los hombres del martillo

“Rematador”, “martillero”, “hombre del martillo”, “artista del remate” o “diablos” son algunos de los términos que en relación a su actividad profesional recibieron los individuos que hoy nos convocan. Cerca de 10 000 martilleros y 3 000 corredores inmobiliarios calculaba para 1945 la Comisión Redactora del Estatuto del Martillero que entraban en esta categoría, quienes representaban “(...) intereses muy crecidos en torno de las cifras que señalan los valores anuales de las transacciones inmobiliarias, en las ventas de ganados de trabajo, carne, en bienes muebles...todo lo que pisa y forma el territorio de la Nación”.<sup>16</sup>

Más allá del tono autocomplaciente de esta declaración, es innegable que los remates y sus protagonistas contribuyeron a escribir uno de los capítulos clave de la expansión de las ciudades en Argentina. Basta abrir cualquiera de los periódicos más populares de esos años para ver que los fines de semana se dedicaban páginas centrales a la promoción de venta de tierras y remates en donde eran comunes las publicidades a media página o a página completa que se sumaban a otras formas de publicidad comunes en la época (Figura 1).

Figura 1. Diario *El Mundo*, domingo 10 de noviembre de 1947, p. 25



<sup>16</sup> Quesada, 1945, p. 2.

La costumbre dictaba que los remates se hicieran en la misma localidad de los terrenos en venta, generalmente alejados del centro, y no en las oficinas de la compañía, de manera que los interesados utilizaban la ocasión para ir a conocer el lugar a la vez que asistían al remate.<sup>17</sup> Esta forma de comercialización era habitual y quienes estaban interesados en adquirir tierras, para vivienda propia o para hacer una inversión eran asiduos concurrentes a los remates que se convertían en actividades de paseo del fin de semana.<sup>18</sup> Las empresas inmobiliarias que organizaban los remates ofrecían transporte gratis en “bañaderas”, colectivos con techo de lona que trasladaban a los interesados desde las estaciones de tren hasta los terrenos en venta, donde estaba instalada una carpa bajo la cual se desarrollaba el remate. Allí se hacían las ventas, con una base muy baja, financiación a varios años y con posesión inmediata.<sup>19</sup>

El acto del remate estaba presidido por un martillero, como una especie de maestro de ceremonias, que controlaba los tiempos de las ofertas, la puja y la demanda.

De acuerdo al Código de Comercio (1862), las actividades de los martilleros incluían tasaciones, compra-venta, remates, remates judiciales en tres rubros principales, hacienda, bienes muebles –obras de arte y antigüedades– y bienes inmuebles. Eran según la legislación, los autorizados para llevar adelante este tipo de transacciones a partir un registro nacional y provincial.<sup>20</sup>

---

17 La costumbre de realizar el remate teniendo a la vista los bienes a la venta es casi tan antigua como la práctica de la venta a “viva voz” en la Antigua Roma. Ver Ibañez, 2012.

18 La prosperidad de la expansión industrial generó el auge de loteos y urbanizaciones en las áreas cercanas a la Capital. En las nuevas áreas de la urbanización sentarían residencia algunas familias de los recientemente engrosados sectores medios, pero muchos otros comprarían un “terrenito” barato pensando en levantar de a poco la casa de fin de semana, o en hacer una pequeña inversión en cuotas y esperarían a que la expansión siga su curso y eleve el valor de las tierras para una futura reventa. Este tipo de práctica especulativa se ve especialmente favorecida cuando el impuesto inmobiliario se mantiene subvaluado con respecto al valor de mercado del suelo y no existen otros mecanismos que penalicen la tenencia de lotes en desuso. Gomez Pintus, 2018.

19 En el caso de la provincia de Buenos Aires, para los lotes vendidos a plazos, la Ley 14.564 de 1937 estableció la realización de boletos de compra-venta inscriptos en el “Registro de promesas de ventas a plazos”, para lo cual se requería certificado de dominio como si fuera una escrituración. En 1950 se sancionó la Ley nacional 15.005 estipulando la inscripción preventiva de las “promesas de venta”. Si bien estos procedimientos otorgaron más garantías al comprador, también le ocasionaron más gastos y exigieron a los rematadores una organización especial, más complicada y onerosa que redundó en un traslado de esos costos al valor de la tierra.

20 Ver Quesada, 1933.

“El rematador adquirió la importancia de una institución, cosa que no ocurrió en Europa donde carece de los honores de oficio. Allá ser rematador o subastador es ser un cualquiera, y aún puede decirse que no existe tal profesión como manera de vivir. Sólo hay remates cuando lo prescribe la orden judicial o gubernativa y a quien por obligación le corresponde, no lo hace de mucho gusto y se deprime presentarse en público a vociferar y hacer gestos como un obcecado. En cambio aquí personas distinguidísimas no desdeñan dedicarse a tan ingrata como entretenida tarea, que no sólo les proporciona pingües ganancias sino también relaciones e influencias.”<sup>21</sup>

Este párrafo ilumina el lugar simbólico destacado que en parte de la sociedad local detentaban estos técnicos, a diferencia de lo que sucedía en Europa. Esto se debe en parte, y como ya mencionamos, a la vinculación que se daba por esos años entre los sectores de la elite, rematadores y agentes inmobiliarios, pertenecientes muchas veces a los mismos círculos sociales, a la vez que deja en evidencia un rasgo notable de la sociedad de Buenos Aires, esa fuerte movilidad social que conspiró contra la constitución de identidades de clase firmes, especialmente si se las compara con sus contrapartes europeas.<sup>22</sup> Además de que, a lo largo del tiempo, en el discurso autoproclamado por los rematadores se fue forjando la imagen de su rol destacado para la nación, aportando a su construcción como hombres de bien público y posicionándolos como continuadores de una gesta patriótica de larga data. Como se lee en el libro del rematador Julio Quesada que recuerda la frase de J. B. Alberdi en los albores de nuestra nación, cuando pronunciaba “Gobernar es poblar”, este autor proponía sustituirla, a comienzos del siglo XX, por “Dividir es poblar” ya que, según entendía, en aquel momento la premisa era guiar el crecimiento del país, ya que “(...) hoy es francamente constructivo: Dividir para vivir y para poblar”.<sup>23</sup>

Años más tarde, la película “Prisioneros de una noche” (1962) ofrece una puesta en escena de la práctica de los remates y del carácter popular que estos adquirirían en el contexto de la expansión de las ciudades como contraparte de los remates de hacienda que hicieron famosos a los Bullrich. Allí se puede ver que los mismos se realizaban bajo carpas instaladas en los terrenos en venta en suburbios modestos, de baja densidad, con algunas calles asfaltadas, veredas y plazas municipales con plantas y flores. En la escena inicial de la película se observan vecinas charlando, alguna que

21 Jose Ceppi sobre José Guerrico, 1884.

22 Losada, 2018, p. 2.

23 Quesada, 1933, p. 13.

otra familia pintando lo que suponemos es la “casita propia” y, pasando por la calle, un auto con megáfono que anuncia el remate y arroja folletos de propaganda. Ya en la carpa, y mientras el público se acerca, el rematador se coloca en una tarima con la información sobre los lotes; abajo, el público está compuesto por señoras arregladas y hombres con traje de domingo (Figura 2). El rematador ojea el folleto cuando comienza el remate, menciona los beneficios de la zona, la distancia a la estación, la tranquilidad, vuelve una y otra vez sobre la oportunidad de comprar el terreno para la casa propia, que los afortunados compradores construirán a lo largo del tiempo. Otra vez con el folleto en mano, pide al público que lo mire mientras los interpela vociferando “señora, señor, no se vaya a perder este lote”. Allí entra en juego la puja entre el *grupí*, el empleado del rematador que se mezcla entre el público para subir la oferta, y los demás interesados, que intentan llegar al monto que creen poder pagar.

**Figura 2.** Escena que muestra al rematador en su tarima y al público que lo observa



**Fuente:** film “Prisioneros de una noche”, 1962.

El protagonista de estos eventos era el rematador. De su gracia y sus gestos depende el éxito de la venta. Es, en cierto sentido, un vendedor de sueños.<sup>24</sup> De alguna manera, esta posición elevada del rematador en su tarima resulta análoga a la del maestro, del predicador, un poco como esos pioneros del oeste norteamericano hablando desde

24 Bachelard dice que el soñador se da, gratuitamente, una impresión de dominio. “Desde lo alto de su torre, el filósofo de la dominación miniaturiza el universo. Todo es pequeño porque él está en lo alto. es alto, por lo tanto es grande”. Bachelard, 1958, p. 55.

lo alto de sus carretas. Serían, a palabras de hoy, predicadores de esperanza, pastores hablando en antiguos cines a un público que necesita formar parte de una narrativa que los contenga: la de la casa propia y una vida mejor. Así se describía en una revista especializada la acción de los rematadores:

“quien no ha visto en nuestros días el loteo de una tierra monda, que al influjo de la palabra aparentemente hiperbólica del rematador se va transformando en villa, en pueblo, en ciudad (...) poco a poco, se levanta luego una precaria vivienda, a veces cuatro latas, luego otra; más tarde el esfuerzo perseverante sustituye el refugio por una modesta casa de ladrillo; luego aparece otra y otra (...) y un poco más tarde lo que parecía verbalismo desorbitado del rematador, es una realidad viviente. Es que el rematador tiene algo de poeta y de visionario”<sup>25</sup>

Solo en el contexto de una periferia de la periferia, en medio del clima gris que emana de la escena es posible acceder a la idea de que estos personajes puedan realizarse, “(...) darse importancia, hasta ennoblecerse en el ejercicio de una profesión que pareciera tan vulgar, tan insignificante (...)” como lo reconocía José Ceppi. Resuena en esto la figura de una “modernidad periférica” acuñada por Beatriz Sarlo en referencia una forma de la modernidad que en las ciudades latinoamericanas es mucho más compleja, productora de una variedad de cruces culturales mucho más ricos que en las ciudades centrales. De ahí, a través de la noción de “los saberes del pobre”, del saber de lo práctico que compensaría para algunos sectores el capital simbólico que una educación formal es capaz de producir, creemos que es posible entrever otros matices del mito del ascenso en el escenario de una cultura de mezcla como la nuestra en la que predominan personajes que transitan ese límite poroso entre la alta y la baja cultura. Y del que darían testimonio las historias de vida de Vicente P. Cacuri, rematador autodidacta iniciado como empleado en una tienda de ramos generales y a quien en una conferencia en su honor retratan como “rematador, periodista, publicista, escritor, poeta, conferenciante, todo representa su noble vida”,<sup>26</sup> o el caso del inmigrante de origen italiano devenido en empresario inmobiliario Vinelli, cuya trayectoria personal y profesional será analizada más adelante.

25 Dr. Acdeel Salas, en Revista de la Corporación, 1961, p.18.

26 Cacuri, 1959, p.18.

## Las estrategias de posicionamiento

En este sentido, los procesos de formación jugaron un rol determinante para moldear a este grupo. Los principales protagonistas de los remates fueron individuos dotados de un saber predominantemente práctico y multifacético, como lo mostraron por ejemplo las *Memorias de un egresado de la universidad de la calle*, de Vicente Cacuri o como sostenía Luis Guaraglia en *El Manual del Rematador*.<sup>27</sup> En menor proporción, entre ellos se destacó un grupo de expertos preocupados por la construcción formal del saber y la profesionalización de la actividad, entre quienes podemos mencionar a Julio Quesada o a Guillermo Ortiz de Guinea. Pues la actividad del martillero público no estuvo oficialmente regulada hasta el año 1960 y no existió hasta aún más tarde un corpus de conocimientos excluyentes para quienes practicaban el quehacer; su ejercicio dependía entonces de una *expertise* “intuitiva”, “autodidacta”.<sup>28</sup> Este se regía, como se denominaba en la época, por “usos y costumbres”<sup>29</sup> que se construían en la sumatoria de experiencias, más que por un cuerpo cerrado e indiscutido de saberes impartidos por un “emisor” unánime y autorizado. Formaban parte de aquello a lo que ya referimos como “saberes híbridos” que por su propia naturaleza se producían, re-producían y circulaban en ámbitos heterogéneos, entre-espacios de vinculación entre la alta y la baja cultura, entre lo letrado y lo popular.<sup>30</sup> Como muestra de ello, existió una gran amplitud de ámbitos, y en consecuencia, de formatos, a través de los cuales se daban a conocer las “reglas” y usos que regían el negocio de los remates. Los manuales fueron uno de los medios más significativos de difusión y consolidación de estos saberes. Se los reconoce por contener compendiados de forma orgánica y completa los temas, consejos y prácticas del quehacer profesional. Entre ellos pueden citarse el libro único sobre *Las Obligaciones del Martillero Público*, de Julio Quesada, publicado en 1933 y 1945; *La profesión del rematador en la República Argentina*, un informe redactado por el ex secretario de la Federación Argentina de Martilleros en 1947 o el *Manual del Rematador*, de Luis Guaraglia de 1971.

Otra forma habitual de acercamiento al conocimiento eran las conferencias públicas que se dictaban en las asociaciones vinculadas a martilleros y rematadores que empezaron a surgir en la década de 1920. Los oradores de dichas reuniones respondían a un espectro amplio, en coincidencia con la erudición que los rematadores debían adquirir, según Guaraglia “su acción sería tanto más eficaz cuanto mayores conocimientos

---

27 Cacuri, 1959; Guaraglia, 1971, p.5.

28 Cacuri, 1959, p. 9.

29 Quesada, capítulo XI.

30 Caravaca, Daniel y Plotkin, 2018.

de las distintas materias posea, cuanto mayor sea su cultura general.”<sup>31</sup> Efectivamente, los conferencistas podían variar desde reconocidos rematadores con importantes trayectorias o juristas y abogados cuyas alocuciones versaran sobre temas de interés como el caso de la conferencia sobre *Aplicación e Interpretación de la ley de derecho a la comisión del corredor no matriculado* a cargo del Dr. Carlos R. S. Alconada Aramburu, político y ministro de la Nación durante las presidencias de Pedro Aramburu, Arturo Illia y Raúl Alfonsín.<sup>32</sup> Por su parte, estas conferencias también se publicaban en revistas especializadas como la *Revista de la Corporación de Rematadores*. En sus páginas podían leerse los textos de las conferencias que se dictaban en la Corporación y se difundían otras que habían sido dictadas por expertos en otras latitudes, que podían ser tanto de otras instituciones nacionales como internacionales.

A medida que el grupo de individuos que formaban parte del mundo de los remates se fue ampliando, y como vimos, los saberes se producían y reproducían en un sinnúmero de espacios como la prensa, la radio, la publicidad o los manuales comenzó a evidenciarse la necesidad de encontrar estrategias para el ordenamiento y la regulación de la actividad. Durante los años veinte y treinta se constituyeron las asociaciones o *colegios* profesionales, definidas como sociedades o corporaciones de personas de una misma profesión, a las que generalmente se atribuían funciones de ordenación y disciplina.<sup>33</sup> Ellas fueron el Centro de Martilleros de Hacienda y Bienes Raíces de Buenos Aires de 1921; la Federación de Martilleros y Rematadores de 1923; la Asociación de Balanceadores, Corredores y Martilleros Públicos de 1927 y la Corporación de Rematadores y Corredores inmobiliarios, fundada en 1931. A ellas les siguió, casi tres décadas más tarde, la Cámara de Propiedad Horizontal de 1951. Entre sus principales objetivos estaban la ayuda mutua, el debate y dictado de normativas y legislación y la formación de los martilleros en la persecución de una creciente profesionalización. A través de esto último, se buscaba, fundamentalmente velar por los intereses de los martilleros, enaltecer a la actividad y dejar fuera del negocio a los considerados arribistas. El texto *Obligaciones del Martillero Público* de Julio A. Quesada, perteneciente al Centro de Martilleros de Hacienda y Bienes Raíces de Buenos Aires, manifestaba que las condiciones reglamentarias que imponía el Código de Comercio no eran suficientes y permitían la proliferación de elementos y conductas indeseables.<sup>34</sup> La eliminación de esas conductas cobraba importancia por los perjuicios y desventajas

---

31 Guaraglia, 1971, p.5.

32 *Revista de la Corporación de Rematadores*, 1961.

33 En Estados Unidos, la *Realtors National Association* fue creada en Chicago en 1908.

34 Quesada, 1933.

que ocasionaba para quienes sí se conducían siguiendo las reglas del juego y se veían desfavorecidos en la adjudicación de remates oficiales. Y también por cuanto teñían la actuación general de la práctica sembrando desconfianza y provocando comentarios despectivos como el de “diablos” que citamos más arriba.

Finalmente, otra de las acciones en las cuales las asociaciones intervinieron activamente fueron los debates parlamentarios que desde la década del treinta y hasta el sesenta, abordaron la reglamentación de la profesión. En 1933, un proyecto de ley orgánica fue presentado por el diputado Luis Grisola, apoyado por el Centro de Martilleros de Hacienda y Bienes Raíces, a través de un escrito entregado por el presidente del centro, quien ocupaba el cargo de diputado de la Provincia de Buenos Aires por el partido conservador, el Sr. José Ventura Arrué. También apoyaron la iniciativa la Asociación de Martilleros, Balanceadores y Corredores Públicos. Entre tanto, en 1945 otro proyecto de ley fue presentado por la Federación Argentina de Martilleros con 56 artículos. De la misma manera que otras asociaciones que venimos de mencionar, la propuesta de ley se incluía en un núcleo de objetivos generales entre los que se destacaba enaltecer el concepto público de la profesión del martillero, bregando por el perfeccionamiento cultural, moral y económico del gremio en general; para que la profesión sea ejercida exclusivamente en toda la República por martilleros matriculados –como otra instancia de institucionalización y fijación de la profesión–; para fomentar el espíritu de asociación en general y el mutualismo entre los rematadores.

Eventualmente, en 1960 se aprobó la Ley N° 6.316 que legisla el ejercicio de la profesión de corredor o rematador en la Provincia de Buenos Aires; estableció los registros de matriculación y en 1995 se comenzó a exigir título universitario para obtener la matriculación (Ley N° 25.028).

### Algunas trayectorias

El estudio de las trayectorias de estos actores (corredores, rematadores) o de las características de sus diversos tipos de actuación da cuenta de la porosidad, permeabilidad, cruces y yuxtaposiciones entre ámbitos, que ejemplificaremos a través de un recorrido por tres trayectorias teniendo en cuenta los diferentes periodos en los que cada uno de estos actores se consolidaron, las estrategias que desarrollaron, los vínculos que tenían y los que construyeron en el proceso que los definió como agentes rematadores.

*José Guerrico. Rematador de hacienda, empresario inmobiliario y hombre público (c. 1880-1950)*

Desde fines del siglo XIX, comenzó a destacarse la carrera del rematador Adolfo Bullrich,<sup>35</sup> con quien se formó José Guerrico. Poco más tarde, éste último se asoció con un amigo para crear la reconocida firma Guerrico & Williams, la cual, a pesar de los desprendimientos de socios y mudanzas varias, funcionó hasta el año 1968.

En la construcción de su trayectoria se vincula su recorrido personal, inevitablemente ligado a sus asuntos comerciales y a la función pública. Guerrico constituyó una tipología particular, que transitó ese límite poroso entre el rematador y el empresario de tierras, tipo no único entre los rematadores de la época. Hoy lo recordamos por su trabajo en la Compañía de Tierras del Oeste y en el Proyecto para City Bell o Ranelagh.<sup>36</sup> Esta multiposicionalidad,<sup>37</sup> reconocida a través de su tránsito por el Estado, la política y el ámbito empresarial, sumaría a la construcción de la idea del hombre público.<sup>38</sup>

José Guerrico pertenecía a una familia de la elite porteña; en 1907 ya ocupaba una banca en el Concejo Deliberante, organismo del que fue elegido presidente en 1912. En 1930 sería nombrado como intendente de la Capital Federal. Estas ocupaciones fueron desarrolladas a la vez que participaba en la venta de tierras para la Compañía de Tierras del Oeste<sup>39</sup>, empresa de la cual José Guerrico era síndico y cuya Acta de Constitución y Estatutos fueron aprobados el 25 de junio de 1908. Es interesante detallar algunos de sus objetivos: comprar, vender, construir edificios públicos, comprar hornos de ladrillos, levantar iglesias, colegios, establos, usinas de gas, aguas corrientes, electricidad. También trazar y fundar pueblos y colonias en sus campos, comprar, arrendar o explotar por cuenta propia o de terceros canteras de cal o de piedra y yacimientos de arena; hacer obras de riego, canales, tomas de agua.<sup>40</sup>

En 1913 participó en la construcción del “gran pueblo de City Bell”, un suburbio cercano a la ciudad de La Plata. Allí, la Compañía Anónima City Bell compró tierras a la familia Bell y proyectó un suburbio vacacional. Como accionistas de la compañía

35 Adolfo Bullrich, personaje de la elite porteña, aparece en la nómina de sociedades autorizadas para la realización de remates por el Ministerio de Justicia, quien autoriza los cambios de estatutos en 1927 (Anexo de la memoria presentada en el Congreso de la Nación por el Ministerio de Justicia, Dr. Antonio Sagarna, 1927).

36 Gómez Pintus, 2010.

37 Boltanski, 1973.

38 El cruce entre hombre público, experto, empresario y funcionario político fue analizado por Gruschetsky en Ballent, Gruschetsky, Piglia, 2024, p.177.

39 Schvarzer, Nuñez, 2006.

40 Anexos a la Memoria presentada al Honorable Congreso de la Nación por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública, Doctor Antonio Sagarna, año 1927.

aparecen, en primer lugar y como presidente, el señor José Guerrico y como vicepresidente, el Dr. Adolfo Labougle, quien formaría parte del Honorable Concejo Deliberante (HCD) de la Capital Federal. Al respecto, Norma Lanciotti ha señalado que, en general, los accionistas de las empresas que invertían en tierras eran hombres de la elite local que, o bien participaban directamente de las decisiones públicas respecto a la dirección y modalidad de la expansión urbana a través de sus funciones en el Concejo Deliberante, o bien tenían los contactos necesarios para conseguir las aprobaciones, y un acceso a la información que les permitía anteceder la compra de tierras y conocer así las áreas de expansión, la inauguración de una estación del ferrocarril (como sucedió en City Bell), o la apertura de un camino que aseguraría la valorización de un área.<sup>41</sup>

De acuerdo a dónde nos paremos para narrar la historia, el caso de Guerrico representa la unión entre el rematador y el empresario inmobiliario por los argumentos que ya mencionamos: compró tierras para especulación y se vinculó a dos empresas: la Compañía de Tierras del Oeste y la Compañía City Bell.<sup>42</sup> En la función pública, durante su gestión en el HCD, hizo construir el suntuoso Palacio Legislativo Municipal, popularizó el Teatro Colón con espectáculos gratuitos, concretó obras en Parque del Retiro, Parque Rivadavia, Parque Centenario, Barrio Parque de Palermo Chico e impulsó la transformación de la Avenida Alem en tiempo récord, entre otras intervenciones similares. Estas iniciativas, junto al mecenazgo de artistas o la donación de obras de arte que los Guerrico hicieron al Museo de Bellas Artes develan el “afán civilizador” que tuvo la alta sociedad, en especial para aquellos involucrados en la función pública, lo cual obedecía, en parte, a la necesidad de legitimarse como clase dirigente.<sup>43</sup>

### *Inmobiliaria Vinelli: del corralón general a las oficinas en la calle Hipólito Irigoyen (c.1900-2000)*

La trayectoria de la empresa Vinelli puede ser puesta en relación con un grupo de empresas familiares (entre las que podemos citar a la empresa Astoul Bonorino), iniciadas con muy poco capital y gerenciadas por su dueño y algún empleado. Los Vinelli eran una familia de inmigrantes italianos llegados al país en la década de 1880. Para la década del 1900, su hijo Francisco Vinelli había montado un pequeño corralón

41 Lanciotti, 2006.

42 En el caso de City Bell, es la empresa inmobiliaria Furst Zapiola, quien aparece en las primeras ventas de los terrenos. El 22 de octubre de 1950, vendía 420 lotes con un galpón, dentro de un macizo urbanizado que podía “con algunas mejoras” venderse para “vivienda permanente” o como “refugio para un grato week-end”.

43 Losada, 2008, p. 212.

general. Allí se remataban mercaderías diversas, desde muebles y materiales para la construcción, hasta lotes de animales (pollos, gallinas) que se vendían y retiraban en el mismo local del centro de la ciudad.<sup>44</sup> Hacia 1906 la firma comenzó a involucrarse en los pequeños loteos que tenían lugar en los barrios de la Capital, y abrió una oficina en la calle San Martín, enclave principal de los martilleros en Buenos Aires. Hasta la década de 1930, la empresa participó en operaciones inmobiliarias pequeñas. En 1926, el crecimiento del negocio le permitió trasladarse a una oficina en Hipólito Irigoyen 710, el sitio que ocupa actualmente.

Claramente, este momento representó un salto para la compañía. El constante crecimiento de la ciudad capital y su expansión sobre el área metropolitana, junto a la incorporación de su hijo, Rodolfo Vinelli, imprimieron una nueva visión a su accionar, y la compañía inició una actividad febril dentro del rubro de los remates inmobiliarios. Paralelamente, se iniciaba una época de grandes loteos, y las empresas urbanizadoras y/o comercializadoras como la Inmobiliaria Vinelli (que actuaban desde comienzos de siglo en la ciudad de Buenos Aires), a medida que se extendió el área metropolitana extendieron su esfera de acción hacia los nuevos centros de población a los que acudían con sus remates. La misma trayectoria trazó la compañía Astoul Bonorino,<sup>45</sup> con casa central en la avenida Cangallo de Capital Federal, luego sobre la calle Florida. Firma a la cual el auge de los loteos permitió un crecimiento significativo, traducido en la apertura de una primera sucursal en Ituzaingó, luego otras en San Miguel y la ciudad de Mar del Plata.

En cuanto a Vinelli, Temperley permanece en la memoria de la empresa como un sitio de importantes intervenciones, por haber sido uno de los primeros grandes loteos realizados en el conurbano con ciento cincuenta y siete lotes vendidos en 1925. Otra de las grandes intervenciones que puede citarse a cargo de la compañía es el caso de San Antonio de Padua. Con estos loteos se iniciaba su período de mayor actividad; hasta 1935 solo se reconocen 18 operaciones, contra las 185 registradas entre 1935 y 1950.<sup>46</sup>

En todo caso, la actuación preferencial de una empresa en un determinado sector respondía a un mecanismo que bien podría denominarse de *selección espontánea*. Astoul Bonorino concentró la mayor parte de su actividad en el sector oeste –su lugar de residencia–, seguramente, a causa de la amplia red de contactos que le garantizaba la realización de proyectos exitosos y que, junto a su condición de vecino, contribuía

---

44 Folleto conmemorativo Vinelli, 2006.

45 Horacio Astoul Bonorino, comunicación personal, 13 de enero de 2012.

46 Libro de Actas de la Inmobiliaria, Archivo de la Compañía.

a generar la clientela que proveía los terrenos para lotear. Lo que sí han indicado las propias compañías es el reconocimiento de diferentes sectores de la demanda y el modo de actuar en consecuencia. Un famoso rematador cuenta que existían dos puntos de vista que podían condicionar el anteproyecto de un loteo: el primero de ellos estribaba en dirigir la subdivisión con la finalidad de lograr el mayor número de lotes posible, “respetando, naturalmente, las exigencias que sobre las medidas mínimas de los frentes y superficie establecen las ordenanzas respectivas”,<sup>47</sup> el otro, prescindía de este minucioso aprovechamiento de la superficie para tener en cuenta, principalmente, las preferencias del público interesado con respecto a las medidas de los lotes. El primer punto de vista prevalecía por lo general en los loteos de terrenos ubicados en zonas urbanas y suburbanas, con destino a vivienda permanente, mientras que el segundo se aplicaba casi siempre a loteos de predios en lugares residenciales o de fin de semana, semirurales. De manera que, si bien no existió una especialización de los agentes productores de lotes en relación con los diferentes sectores de la demanda, lentamente se fueron instaurando, dentro de una misma empresa, diferentes tipos de ofertas, en tanto pretendían cubrir estas necesidades distintas. De la sagacidad del loteador para promover el negocio correcto, en el lugar y para el consumidor correcto, dependía en gran parte el éxito que pudiera alcanzar el emprendimiento. Ejemplos famosos de dicho accionar fueron los loteos con tendidos eléctricos que no estaban conectados a la red principal, solo a veces a una quinta del lugar que prestaba la electricidad; finalizada la venta, se retiraba el cableado. Lo mismo ocurría con los mejorados asfálticos, que duraban pocos meses. Ricardo Vinelli, nieto del fundador de la Inmobiliaria, resume la manera en que se iniciaban los loteos:

“Venía el dueño de una quinta, o el que tenía algunas hectáreas a ver qué podíamos hacer. Si las tierras estaban más o menos bien ubicadas le proponíamos la subdivisión en lotes para la venta: un equipo de ingenieros trazaba las calles, se hacía la subdivisión de las manzanas y los lotes y ya estaba [...]. Solamente se invertía en la apertura de las calles y después, de a poquito se armaba la sociedad de fomento y se pedía la luz, el agua, las cloacas. Todo se hacía con el esfuerzo de la gente.”<sup>48</sup>

Aparte de esto, la firma no intervenía en la construcción de infraestructura, de obras, ni de viviendas para los loteos, asumiendo riesgos comerciales mínimos en las opera-

47 Rodolfo Vinelli, 1997.

48 Rodolfo Vinelli, entrevista brindada al diario *La Nación*, sección Countries, 7 de junio de 1997.

ciones que conducía. Las grandes inmobiliarias tenían más o menos aceitado el mecanismo para la presentación de planos y concesión de permisos. Era común que la propia inmobiliaria se presentara ante los organismos correspondientes y tramitara, en representación de los “señores dueños”, la aprobación del plano de subdivisión de las tierras, trazado y apertura de calles. “(...) todo era sencillo, sin trabas burocráticas. Los planos se aprobaban en quince días. Abríamos las calles, las abovedábamos, colocábamos las alcantarillas y rápidamente hacíamos el remate (...)” señaló Rodolfo Vinelli en la entrevista citada.

Un dato curioso que refiere a la situación precaria de los loteos, muy alejada a su vez del concepto de “hombre público”, fue la denuncia y detención en la comisaría de Moreno del rematador Rodolfo Vinelli por el intendente Luis Odeón, justamente por cuestiones relacionadas con este tipo de procedimientos.

### *Comi & Pini: la actuación comercial e institucional (1931 -1966?)*

Por último, pretendemos trazar una pequeña trayectoria de la inmobiliaria *Comi & Pini*. Los datos que remitimos provienen de publicidades, folletos y fuentes secundarias que refieren a la misma.

Desde sus inicios la inmobiliaria formó parte de la Corporación de Rematadores. Según fuentes que permanecen en el Museo Histórico de José C. Paz “José Altube”, Comi & Pini sacó a la venta 250 lotes bajo el nombre “El Cruce” en 130 cuotas sin interés. La inmobiliaria publicó para la ocasión un folleto, donde incentivaba a los futuros compradores informando que se localizaba “a sólo 13 cuadras de la Estación José C. Paz [...] con numerosos chalets a punto de terminarse.” En otra página del folleto, se publicaba la aprobación del plano de subdivisión realizada por el ingeniero civil Juan Bacaioca, aprobado por la Dirección de Geodesia de la provincia de Buenos Aires el 27 de mayo de 1949, bajo el N° 48-163-49. Esta aprobación cobra importancia ante los casos que, como se observó en el caso de Rodolfo Vinelli, iniciaban sus ventas sin la aprobación del Estado.

A partir de los datos analizados, es posible afirmar que los mayores loteos realizados por la inmobiliaria se localizaron en los partidos de Merlo, Moreno y Morón. A través de algunas publicidades se puede ver también que la inmobiliaria tenía en esos años sucursales en la localidad de Martínez, en calle Alvear y Paunero; en Buenos Aires, en Cangallo 915; en Mar del Plata, calle Santa Fe 1776 y en San Carlos de Bariloche, avenida Bartolomé Mitre 41. Sabemos también que, en general, las sucursales en los puntos de veraneo solían ser estructuras tipo *stand* que permanecían abiertas sólo durante la temporada, mientras que un local en Cangallo (avenida que reunía gran

parte de las inmobiliarias en la época) o en Martínez, donde se concentraban la mayoría de sus ventas, era importante.

La inmobiliaria sostuvo un rol activo respecto de los remates y ventas de suelo en cuotas, pero también con relación a esa red de martilleros y rematadores que se estaba formando –como ya vimos en el apartado anterior– y que serviría para justificar mutuamente su existencia: la de un grupo de profesionales en alza y las de un cuerpo colegiado o asociación que los reúne y da lugar a la sociabilidad entre pares, cuya exclusividad está dada por los títulos que restringen o no el acceso a la misma. Comi se integró a la Cámara de la propiedad horizontal. Entre sus directivos y administradores aparecían compañías inmobiliarias como Borachia o Comi & Pini, que años antes habían trabajado en loteos del GBA, o en Mar del Plata.

La identidad de rematadores o inmobiliarias se encuentra basada, en buena medida, en los contrastes que los propios individuos interesados en consagrar estas categorías establecen entre ellos. Así pesa el “hombre público” para José Guerrico, quien compartía su tiempo entre los negocios y la política a diferencia de trayectorias como las de Vinelli en un período posterior, de mayor crecimiento de la demanda, marcada por un perfil claramente comercial. Finalmente, la de Comi & Pini, que compartía su actuación comercial con un perfil de experto que lo vinculaba al rol más institucional de la práctica.

## Conclusiones

“Diablo”, “poeta”, “visionario”, “autodidacta”, han sido adjetivaciones que han referido a lo largo del relato a la figura del rematador, y que han condensado un abanico de definiciones que apelaba a un registro sentimental y se despegaba de la esfera profesional. Quizá sea su participación en la esfera profesional y comercial, y a la vez su repercusión en el mundo público a través de películas y programas de radio, en donde radica su riqueza: en la posibilidad de intervenir en tan diversas escalas como las que se han mostrado.

A lo largo del artículo se revisaron algunos aspectos que contribuyeron al estudio de los rematadores de tierras y su pasaje a martilleros públicos. En primer término, se analizaron las prácticas a través de las cuales fueron construyendo su imagen de hombres de bien y su contribución al desarrollo de la nación, aunque esta no siempre coincidía con la percepción que de ellos se tenía desde otros sectores. Por lo que pudimos ver, y más allá de los constantes esfuerzos por formalizar la enseñanza de la disciplina, el oficio del rematador estaba fuertemente marcado por la épica y la

narrativa en torno a la figura del “pionero”, el “visionario” que porta el germen, una especie de capacidad innata de transformar las cosas, asociado a la idea capitalista de progreso con un fuerte componente de autodeterminación personal. En este contexto “la escuela de la calle” fue tan importante para algunos individuos como lo podría haber sido el paso por las instituciones de la educación formal, a pesar del esfuerzo de algunos sectores –señalado a lo largo del periodo– por construir un corpus reglamentario que rigiera la actividad lo cual terminó de consolidarse hacia los años sesenta. Finalmente, se trabajó sobre algunas trayectorias, que en conjunto ofrecieron pistas para indagar sobre las zonas de colaboración entre las empresas privadas y la esfera administrativa estatal.

*Fecha de recepción:* 31 de octubre de 2023

*Fecha de aprobación:* 12 de junio de 2024

## Fuentes primarias

Cámara sociedad <https://caphai.com.ar/mas-siete-decadas-servicio-la-propiedad-horizontal/>

Cacuri, Vicente (1959). *Memorias de un egresado de la universidad de la calle*.

Congreso de la Nación de la República Argentina (17 de abril de 1973). *Ley 20266. Ley de Martilleros*. Boletín Oficial N° 22649. Recuperado de: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=56724>

Guaraglia, L. (1971). *Manual del Rematador*. Buenos Aires: Ediciones Machi SA.

Inmobiliaria Vinelli (s/f). *Libro de Actas*. Archivo de la Compañía.

Kohon, D. (director). (1962). *Prisioneros de una noche* [película]. Germen S. Calvo productora.

Ortiz Guinea, G. (1947). *La profesión del rematador en la República Argentina*. Rosario: Federación Argentina de Martilleros.

Quesada, J. (1933). *Obligaciones del martillero público*. Buenos Aires.

Quesada, J. (1945). *Sobre el estatuto del martillero público*. (cuadernillo)

*Revista Caras y Caretas* (1909). Edición del 13 de marzo de 1909. Archivo General de la Nación.

*Revista de la Corporación de Rematadores* (1962). Edición de octubre.

*Revista Obras y protagonistas* (s/f). Disponible en: <http://www.oyp.com.ar/nueva/index.php>

Sagarna, A. (1927). *Anexos a la Memoria presentada al Honorable Congreso de la Nación* por el Ministerio de Justicia e Instrucción Pública.

## Bibliografía

Ballent, A. y Liernur, J. (2014). *La casa y la multitud. Vivienda, política y cultura en la Argentina moderna*. México: Fondo de Cultura Económica.

Ballent, A. y Gorelik, A. (2001). País urbano o país rural: la modernización territorial y su crisis. En A. Cataruzza (dir.), *Nueva Historia Argentina*, t. VII. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Ballent, A. (2019). Ingenieros, empresarios y Estado: la formación de la Cámara Argentina de la Construcción, 1936-1943. *H-Industri@: Revista de Historia de la Industria, los Servicios y las empresas en América Latina*, 25, 43-60. Recuperado de: <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1622>

Ballent, A.; Zunino Singh, D.; Piglia, M. y Gruschetsky, V. (2023). *Infraestructura y Estado. Episodios de la modernización territorial argentina*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.

Bachelard, G. (1958). *La poética del espacio*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Barbieri, R. M. (s/f). *Corretaje inmobiliario: su evolución y la Ley 2340*. Recuperado de <http://rodolfobarbieri.com.ar/sobre-el-derecho/derecho-comercial/corretaje/el-en-cuadre-juridico-de-la-profesion/>

Bohoslavsky, E. y Soprano, G. (2010). *Un estado con rostro humano. Funcionarios e instituciones estatales en Argentina (desde 1880 a la actualidad)*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS)/ Prometeo.

Boltanski, L. (1973). L'espace positionnel?: multiplicité des positions institutionnelles et habitus. *Revue Française de Sociologie*, 14(1), 3-26. DOI: [10.2307/3320321](https://doi.org/10.2307/3320321)

Boragno, S. (s/f) *José Guerrico, rematador y hombre público porteño*. Recuperado de: <https://buenosaireshistoria.org/juntas/jose-guerrico-rematador-y-hombre-publico-porteno/>

Caravaca, J.; Daniel, C. y Plotkin, M. (2018). *Saberes desbordados. Historias de diálogos entre conocimientos científicos y sentido común (Argentina siglos XIX y XX)*. Buenos Aires: Ides. Recuperado de: <https://publicaciones.ides.org.ar/libro/saberes-desbordados-historias-dialogos-conocimientos-cientificos-sentido-comun-argentina>

Clichevsky, N. (1975). *El mercado de tierras en el área de la expansión de Buenos Aires y su incidencia sobre los sectores populares, período 1943-1973*. (mimeo) Buenos Aires: Centro de Estudios Urbanos y Regionales, Instituto Torcuato Di Tella.

Favelukes, G. (2021). *El plano de la ciudad. Formas y culturas técnicas en la modernización temprana de Buenos Aires (1750- 1870)*. Serie Tesis del IAA. Buenos Aires: UBA.

García Canclini, N. (1990). *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México: Penguin Random House.

Gomez Pintus, A. (2018). *Las formas de la expansión. 1910-1950. Barrios parque y de loteos de fin de semana en la construcción del espacio metropolitano de Buenos Aires*. Nobuko- UNLP

Gomez Pintus, A. (2010). *Las dimensiones del pintoresquismo: suburbios residenciales, arquitectura y prácticas profesionales. Buenos Aires, 1910-1940*. (Tesis de Maestría). Universidad Torcuato di Tella, Buenos Aires, Argentina.

Gruschetsky, V. (2019). La Dirección Nacional de Vialidad, una repartición modelo del Estado Nacional. Técnica y política en la Ciudad de Buenos Aires en la década de 1930. En L. Menazzi y G. Jajamovich (comps.), *Saberes Urbanos. Profesionales, técnicos, funcionarios y agencias estatales en la producción de la ciudad*. Buenos Aires: Instituto Gino Germani y TeseoPress. Recuperado de: <https://www.teseopress.com/saberesurbanos/chapter/la-direccion-nacional-de-vialidad-una-reparticion-modelo-del-estado-nacional-tecnica-y-politica-en-la-ciudad-de-buenos-aires-en-la-decada-de-1930/>

Gutierrez, L. y Romero, L. (1995). *Sectores populares, cultura y política. Buenos Aires en la entreguerra*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Ibañez, M. A. (2012). *Manual del Martillero Público*. Córdoba: Ediciones Alveroni.

Lacave, M. (1989). Esquisse d' une histoire du droit des lotissements en France. *Villes en Parallèle*, 14, 26-45

Lanciotti, N. (2006). Perspectivas en crisis: transformaciones en el comportamiento empresarial a partir de la experiencia de la crisis de 1890. El caso del sector inmobiliario (Rosario, Argentina) (pp. 79-113). En *Historia económica & historia de empresas*, vol. IX.

Losada, L. (2008). *La alta sociedad en la Buenos Aires de la Belle Epoque*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Moiroud-Rechard, C. (2010). Le commissaire-priseur. En M. Deguerge (2022), *L'art et le droit* (pp. 225-248). Paris: Éditions de la Sorbonne. <https://doi.org/10.4000/books.psorbonne.105650>

Müller, L.; Shmidt, C.; Parera, C. y Fiorito, M. (2018). Representar al Estado: arquitecturas, infraestructuras y algunos dilemas. México, Brasil, Chile y Argentina (1929-1973). *Registros. Revista De Investigación Histórica*, 14(2), 1-3. Recuperado de <https://revistasfaud.mdp.edu.ar/registros/article/view/274>

Nieburg, F. y Plotkin, M. (2004). *Intelectuales y expertos. La constitución del conocimiento social en Argentina*. Buenos Aires: Paidós.

Pérez Angulo, A. G. (2022). *La presencia del martillero público en los remates judiciales* (tesis de licenciatura). Universidad Garcilaso de la Vega, Lima, Perú.

Plotkin, M. y Zimmerman, E. (2012). *Los saberes del Estado*. Buenos Aires: Edhasa.

Plotkin, M. y Zimmerman, E. (2012). *Las prácticas del Estado*. Buenos Aires: Edhasa.

Podgorny, I. (2015). *Charlatanería y cultura científica en el siglo XIX*. Buenos Aires: Libros de la Catarata.

Raffa, C. y Rodríguez Vázquez, F. (2022). ¿Quiénes construyen obra pública?: trayectorias empresarias en la provincia de Mendoza, durante los gobiernos conservadores (1932-1943). *Anuario De La Escuela De Historia*, (36). <https://doi.org/10.35305/aeht.vi36.352>

Sarlo, B. (1988). *Una modernidad periférica*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Sarlo, B. (1992). *La imaginación técnica*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Schvarzer, J. y Nuñez, M. (2006). *La primera gran empresa de los argentinos. El ferrocarril Oeste (1854-1962)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Zanzottera, G. (2021). El Congreso Argentino de la Habitación (1920). Una inflexión en el tratamiento de la vivienda como problema. *Colección*, 32(1), 55-87. Recuperado de: <https://erevistas.uca.edu.ar/index.php/COLEC/article/view/3259>