

SOBRE REUNIÓN EXTRAORDINARIA POR VENTA

De acuerdo a recepción de solicitud firmada por 87 socios, cuyo tenor se señala:

“La nota que estamos haciendo llegar, tiene como objetivo explicar el sentir de los socios que firman esta nómina y es que después de 40 años este proyecto “Campo Deportivo” no tiene un mejor futuro para los socios especialmente en lo económico y en lo social , ni tampoco cual será el final, considerando que la gran mayoría de socios son adultos mayores, enfermos y otros que ya no están, es que se hace necesario vender y así cada socio puede disponer de su dinero para cubrir necesidades y cubrir gastos de enfermedades, etc., motivo por el cual necesitamos y solicitamos se llame a una asamblea para acordar la venta según acuerdo de la asamblea de socios, esperando que se haga en un plazo razonable”.

Firman presentación: Abel Vargas, Guillermo Rojo y sin firma Carlos Soto.

Adjunta: **LISTADO DE SOCIOS POR LA VENTA DE LA COOPERATIVA (Nombre, Rut, Dirección y Firma)**

La acompañan 90 firmas, verificadas 87, pues tres se repitieron.

FUNDAMENTO O MARCO LEGAL

LEY GENERAL DE COOPERATIVAS

Última Versión - 07-JUL-2023

Artículo 23: Son materia de Junta General de Socios:

h) La enajenación de un 50% o más de su activo, sea que incluya o no su pasivo; como asimismo la formulación o modificación de cualquier plan de negocios que contemple la enajenación de activos por un monto que supere el porcentaje antedicho. Para estos efectos se presume que constituyen una misma operación de enajenación, aquellas que se perfeccionen por medio de uno o más actos relativos a cualquier bien social, durante cualquier período de 12 meses consecutivos.

Requerirán la conformidad de los dos tercios de los socios presentes o representados en la junta general respectiva los acuerdos relativos a las materias de las letras e), f), **h)**, i), j), k), l), m), n) y ñ), los que deberán ser tratados sólo en juntas generales especialmente citadas con tal objeto.

ESTATUTOS

Artículo 2: OBJETIVOS COMUNITARIOS

- a) Dar servicios comunitarios en lo deportivo, social y abastecimiento, en el contexto de los terrenos de la Cooperativa.
- b) Acumular aportes de socios para financiar obras requeridas.
- c) Administrar obras para entregar beneficio a socios.
- d) Administrar otras obras realizadas a beneficio integral de los socios.

Artículo 29: Solo en la Junta general Extraordinaria podrán tratarse de las siguientes materias:

- b) De la adquisición, hipoteca, venta y enajenación de los bienes raíces de la Cooperativa.

Artículo 41: Son atribuciones y deberes del Consejo:

- e) Previa autorización de la Junta General Extraordinaria, podrá comprar, hipotecar y vender bienes muebles y sin ella, contratar préstamos o mutuos y constituir otras garantías.

CONSIDERACIONES POR VENTA DE BIEN RAIZ

- a) Factibilidad de la venta en el tiempo (mediano o largo plazo)
- b) Loteo del terreno y actualización de documentación legal
- c) Plan regulador
- d) Condiciones: mercado, ubicación, situación, plano regulador, estudios de suelo,
- e) Tipo de comprador
- f) Precios de terrenos en la Florida y en nuestro sector hay estimaciones, pero la realidad depende de las condiciones de ventas, ofertas y la capacidad de negociar.
- g) Valores referenciales, que no es el comercial
Valor terreno según contabilidad: \$ 779.155.221
Valor terreno según avalúo fiscal: \$ 2.223.314.662
- h) Estrategia de venta (bondades y beneficios del terreno)
- i) Terreno urbanizado con servicios básicos
- j) Costos de ventas (en especial si es por vía Corredores de propiedades (2 a 5% sobre venta)
- k) Impuesto por venta

CONSIDERACIONES INTERNAS:

- a) Regulaciones municipales ante loteo (terrenos fiscales)
- b) Tasación propiedad
- c) Provisiones (Acreedores-excluidos, cuota de participación, etc.)
- d) Contrato de Antenas (vigencia – término, sin indemnizaciones)
ENTEL 8 años, condicionada la Propiedad de 21 enero
Movistar 4 años
Claro 2 años
- e) Contrato con Súdala – Pádel (vigencia y término – 3 años) Indemnización
venta mensual promedio de 6 meses por 24 meses
- f) Forma de distribución del resultado de la venta menos costos.

DECISIONES

- a) Decidir al venta total o parcial
- b) Los tiempos razonables para la venta
- c) Condiciones de ventas
- d) Dificultades y precios de la venta
- e) Informes de avance, teniendo presente estrategias

PREGUNTAS:

¿CUANTO SABEMOS DE COOPERATIVAS

¿CUAL HA SIDO NUESTRO APORTE?

¿QUE ESPERAMOS DE LA COOPERATIVA?

Consejo de administración
Cooperativa de Servicios Comunitarios jardín Alto Ltda.