

**ACTA DE LA ASAMBLEA EXTRAORDINARIA CORRESPONDIENTE AL
28 DE NOVIEMBRE DE 2011**

Lic. Gilda Lira de Carapaica (Secretario General)

Buenas noches, bienvenidos a la Asamblea Extraordinaria en la segunda convocatoria hoy 28 de noviembre de 2011. Conformación de la Mesa Directiva; Presidente, Lic. Eduardo Jiménez; Vicepresidente Lic. Koldobika Larrondo, Contralor Lic. Idalina Silva y quien les habla Gilda Lira de Carapaica, Secretaria General.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)

Buenas noches, bienvenidos a la Asamblea Extraordinaria del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda. Como es costumbre en las Asambleas designamos un Director de Debate y como estamos en familia y esta noche hay un grupo reducido de Contadores Públicos, hoy sería bien oportuno para ver si alguno de ustedes se presta a servirnos de Director de Debate en la Asamblea Extraordinaria de esta noche, ¿si alguien quiere colaborar en esas funciones de Director de Debate? No habiendo ningún colega que se postule como Director de Debate, La Junta Directiva de manera democrática designa como Director de Debate al Lic. Koldobika Larrondo.

Lic. Koldobika Larrondo (Director de debate)

Buenas noches Colegas, bienvenidos a esta Asamblea Extraordinaria, agradezco a la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda, la deferencia por la designación de esta noche como Director de Debate.

Voy a dar lectura a la segunda convocatoria que es la que tiene validez para la realización de esta Asamblea Extraordinaria.

COLEGIO DE CONTADORES PUBLICOS DEL ESTADO MIRANDA

Segunda Convocatoria

ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

De conformidad con los artículos 34, 35 y 37 de los Estatutos vigentes del Colegio, se convoca a los miembros de esta institución a una ASAMBLEA EXTRAORDINARIA, la cual se llevará a cabo el próximo lunes 28 de noviembre de 2011, a las 7:00 pm, en la Av. Don Eugenio Mendoza Instituto de Desarrollo Profesional del Contador Público (IDEPROCOP) Urb. La Castellana, Municipio Chacao.

PUNTOS A TRATAR

- Someter a consideración la venta del inmueble ubicado en el edificio Bancaracas, según propuesta presentada por agente inmobiliario.
- Informe actual de la situación de la compra de la sede administrativa Quinta NANA
- Compra de la otra sede administrativa según la oferta del mercado

Por la Junta Directiva

**Lic. Eduardo A. Jiménez P.
Presidente**

**Lic. Gilda Lira de Carapaica
Secretaria General**

Como es una Asamblea Extraordinaria los puntos de agenda no pueden ser cambiados, por eso no los voy a someter a la consideración de ustedes, sino que esta es la agenda propuesta y vamos a iniciar la discusión con ellos.

Para tratar el primer punto y como inicio de la Asamblea Extraordinaria, la Directiva del Colegio tiene una presentación muy breve sobre lo que vamos a considerar, dejamos que el Presidente de la Junta Directiva haga esa presentación, vemos la exposición y luego comenzamos la participación con todos nosotros.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)

Expuso

Buenas noches, pienso que debemos tomarnos unos minutos para hacer historia o recordar un poco lo que venimos haciendo en reuniones anteriores. Como es conocido por todos en el mes marzo solicitamos una cuota extraordinaria para adquirir un activo, una casa denominada Quinta NANA, como ya se ha familiarizado en este entorno la Quinta NANA, y aunada a esa decisión que ustedes nos aprobaron de vender los dos activos, específicamente la sede ubicada en el edificio Bancaracas y la sede de Dos Caminos. Así mismo, solicitar los préstamos a relacionadas y disponer del dinero que había en el banco. Esa partida de la venta de los dos activos, más unos préstamos que teníamos a relacionadas, más la disponibilidad que teníamos en el banco, más el cobro de la Cuota Extraordinaria nos permitiría cumplir con los proyectos, el proyecto macro, que era la adquisición de la Quinta NANA, la remodelación mayor y una construcción de una piscina en el Club Social así mismo la adquisición de un sistema contable administrativo. Ya ha pasado algún tiempo de eso y el comportamiento del cobro de las cuotas han sido satisfactorias y en las Asambleas hemos venido mencionando que las oficinas se habían publicado en diarios de circulación nacional y en los portales por Internet correspondientes a través de compañías inmobiliarias, como todos sabemos y conocemos que es como se hacen este tipo de operaciones. Dichas compañías o los

comportamientos mejor dicho, de esas ventas al principio, les repito pueden revisar todas la actas anteriores según el formato, que el comportamiento de visitas o de interés había sido un poco lento y que, en conversación con estos agentes inmobiliarios parecía, o esa era la información que manejábamos, era el comportamiento del mercado en general para ventas de este tipo de activos, es decir, oficinas un poco costosas por su ubicación o zona. En el momento que se decidieron vender esas oficinas se les solicitó a las compañías inmobiliarias, una especie de precio de mercado, no un avalúo como tal, porque no está avalado por un cuerpo colegiado en este caso el ingeniero que repetidamente elabora un avalúo y lo firma así como nosotros damos fe pública, simplemente fue un trabajo que hacen estas compañías inmobiliarias por característica, por la zona, por método, y se determinaron los valores para esos inmuebles, los cuales estaban cerca de Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) para la oficina de Bancaracas y Bs. Un Millón Cuatrocientos Mil (Bs. 1.400.000) para la oficina de Dos Caminos. Después de una serie de visitas, no muchas, dos o tres visitas, cobró más fuerza la gente de Rent-A-house que nos pasó una oferta, la vemos aquí, esta es una oferta, una carta que nos enviaron vía correo electrónico donde dice: Caracas 01 de noviembre, estamos hablando de recientemente, donde dice que la persona Zulma Campins, donde dice que la presente Yo Zulma Campins cédula de identidad que aparece manuscrita quisiera dar la oferta por la cantidad de 5 millones de bolívares fuertes, por la oficina ubicada en el edificio de Bancaracas, piso 6 oficina 605, es propicia la oportunidad para manifestar nuestra intención de reunirnos para determinar el término de los pagos y el tiempo de la negociación, sin más que agradecerle de antemano toda la colaboración posible.

Es decir, recibimos una oferta estando la información colocada en portal publicado de Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) y la oferta era de Bs. Cinco Millones (Bs. 5.000.000). También he repetido en varias Asambleas que cualquier contratación o cualquier negociación importante se lo íbamos a consultar a ustedes, es decir, cuando eso ocurra ustedes serán convocados para discutirlo, teníamos unas ventas y que muy probablemente sucedieran este tipo de cosas, ofertas por debajo y en dos oportunidades les comentaba que si este tipo de cosas podrían suceder necesitábamos el permiso de ustedes para que un inmueble que lo teníamos valorado Bs. Seis Millones (Bs.6.000.000) venderlo en Bs. Cinco Millones (Bs.5.000.000). Ese es uno de los puntos o uno de los principales motivos por lo que estamos aquí esta noche. Posteriormente de recibir esta oferta, vamos a tratar este punto lo más rápido, como ustedes saben la Junta Directiva se reúnen los días miércoles, el día miércoles 10 tratamos el punto en Junta Directiva, es decir, en nuestras reuniones semanales, en la cual internamente, decidimos emitir respuesta a Rent-A-house pidiéndole trazar la oferta en Bs. Cinco Millones Quinientos Mil (Bs. 5.500.000) y que no podemos darles las condiciones definitivas hasta la primera semana de diciembre porque debemos presentarlo en nuestra Asamblea. El primer miércoles de cada mes nos reunimos, y qué dijimos nosotros en Junta, oye vamos a contra ofertarle en Bs. Cinco Millones Quinientos (Bs.5.500.000) siempre y cuando en la Asamblea de diciembre nos los aprueben, y así se lo transmitimos al posible comprador. Pasamos la contraoferta por Bs. Cinco Millones Quinientos (Bs. 5.500.000) para que el miércoles 7 de diciembre, pedirles la autorización y que ustedes nos digan vamos a negociar o no vamos a negociar. Posterior a esto, que fue el miércoles 10 de noviembre recibimos un

correo el 11 de noviembre es decir el día siguiente, donde dice: hola buenas tardes la contraoferta del precio de venta de Bs. Cinco Millones Quinientos Mil (Bs. 5.500.000) fue recibida y aceptada por la señora Zulma Campins, este correo lo envió el señor Jesús Millán el corredor inmobiliario. El tiempo de espera del señor Millán, generó un punto de preocupación ya que tenían que esperar desde el 11 de noviembre hasta el 07 de diciembre, y por supuesto, como a cualquiera de nosotros nos puede preocupar nuestro posible comprador, porque recuerden que es un agente inmobiliario, que puede cambiar de parecer o conseguir un inmueble mejor y esto como cualquier situación es un negocio de compra y venta. El manifestó que el 7 de diciembre le parecía un poco lejos y en una reunión realizada el miércoles siguiente, vimos y obviamente manejamos la única posibilidad que existía, realizar una Asamblea Extraordinaria para poder adelantar la información y solicitar la autorización que sería en la del 7 de diciembre. El día 18 de noviembre día viernes, la señora Zulma Campins, nos envía un mail donde dice: en la presente me dirijo a usted con la oportunidad de hacerle una recontra oferta, dicha contra oferta sería de la siguiente forma: el monto de la venta sería 5 millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.00.00) , más abajo dicen algunas condiciones, firma de la opción de compra por el monto de Bs. Un Millón Quinientos Setenta y Cinco Mil correspondiente al 30% para la fecha del 15 de diciembre, con un tiempo de duración de 30 días de prórroga, una opción a compra a 90 más 30 al momento en el cual se estará entregando el resto del dinero que es la cantidad de Tres Millones Seiscientos Setenta y Cinco Mil. (Bs. 3.675,000) ¿todos llevamos una secuencia? Entonces, firmar de la opción, es decir, Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mi (Bs. 5.250.000) con un 30% de inicial y el resto a los 90 días, con una prórroga de 30 días. Cabe mencionar que casi todas las opciones de compra, inclusive la que nosotros firmamos para la Quinta NANA tiene un tiempo establecido de 90 más 30 y si alguno ha leído los documentos casi todas establece algo parecido en estas cosas. Esta fue la última oferta que recibimos de la señora Zulma Campins es decir, recibimos una oferta por Bs. Cinco Millones (Bs.5.000.000) la Junta Directiva se reunió y decidió hacer una contra oferta de Bs. Cinco Millones Quinientos Mil (Bs. 5.500.000), recibimos un correo posterior donde aceptaban los Bs. Cinco Millones Quinientos (Bs. 5.500.000) luego dos días después la señora Zulma Campins nos hace esa contra oferta de Bs. Cinco millones Doscientos Cincuenta (Bs. 5.250.000), nosotros estamos aquí esta noche de hoy, para que ustedes puedan hacer sus preguntas y debatir el punto y que nos autoricen a vender el inmueble por la oferta que tenemos para el día de hoy, la única oferta que tenemos como les decía tres personas fueron a ver las oficinas, dos mostraron más interés y esta es la única oferta que hemos recibido hasta el día de hoy. Les repito, los inmuebles están publicados no sólo a través de los portales de clasificados sino en una compañía inmobiliaria, que la información puede ser manejada por varios corredores inmobiliarios porque se abrió la posibilidad de que cualquier agente inmobiliario pudiera vender estos inmuebles es por ello que están en varios postales y este ha sido el comportamiento de la venta de esta oficina. Este es el punto número uno para la aprobación de ustedes o la desaprobación para negociar la oficina de Bancaracas bajo esas condiciones que tenemos hasta ahora.

Lic. Koldobika Larrondo (Director de Debate)**Continuamos**

Si no les mencioné al inicio que por favor coloquen su celular en silencio para que no rompa la solemnidad del acto, igualmente les notifico que nos vamos a regir por el Reglamento de Debate cada uno de nosotros tiene derecho a tres intervenciones la primera de 5 minutos y las otras 2 de 3 minutos cuando esté tratando el tema que estamos discutiendo, igualmente están abiertos los derechos de puntos previos, puntos de información y fuera de orden.

Lic. Arnaldo Silva CPC 47140**Manifestó**

Creo que en el lapso que se hicieron las ofertas y las contra ofertas, hay una variación muy alta entre Seis Millones (Bs. 6.000.000) y Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000), estamos hablando de Bs. Setecientos Cincuenta Mil (Bs. 750.000) creo que a pesar de que la Junta Directiva cuenta con toda nuestra confianza, es un punto muy delicado y mi propuesta es que en esta Asamblea Extraordinaria, parte de la Junta Directiva ponga un precinto adicional de la gente que está aquí en calidad de participar ese evento de cristalizar la compra venta u operación del inmueble, me parece que es una cosa muy delicada a pesar de que tenemos confianza en la Junta Directiva. Considero que nosotros debemos más participación porque les estamos dando a ellos una responsabilidad muy grande ¿de acuerdo? Ese es mi planteamiento.

Lic. Alexis Hernández 25973**Manifestó**

Comparto la opinión y el planteamiento del Colega que me antecedió, es una decisión bien difícil de hecho yo le frecuento, asume la posibilidad a la Geología del Colegio pero creo que hoy es una decisión trascendental porque se están tomando decisiones muy importantes asumo y considero que la diferencia es bastante importante. otra de las cosas que me gustaría saber es ¿por qué no se hizo un avalúo? Y también es cierto que la cantidad de personas de todos los que estamos presente vamos a compartir con la Junta Directiva, porque también es cierto que compartimos con ustedes esa responsabilidad no debemos de dejar al azar, debemos tomar no se si el tiempo o evaluar la situación porque tomar la decisión con una sola opción que tenemos es como tomar la decisión sin mayor detalle, entonces yo pienso que con un avalúo, con más participantes es importante, entonces creo o me siento muy comprometido con este paso que estamos dando, sobre todo en representación de uno de los Colegios de Contadores más importantes de Venezuela creo que pasamos de 15mil y acá estamos una cantidad muy pequeña entonces de verdad es muy importante la decisión que tomamos y me gustaría tener otras opciones.

Lic. Héctor Carapaica CPC 9311**Manifestó**

Fíjese lo siguiente yo no comparto su criterio, porque al tener una oferta el mercado está bien oprimido no todo el mundo ofrece esa cantidad, para un negocio de esta magnitud hay que evaluarlo y tomarlo, porque si no desiden, las oportunidades como dicen en mi pueblo las pintan calvas o sea, es el momento realmente de tomar decisiones independientemente de que nos parezca que estamos dejando de ganar, no estamos dejando de ganar, estamos aprovechando la oportunidad de vender que es diferente. Mi pregunta no era esa, mi pregunta es qué ¿la Junta Directiva a evaluado cómo vamos a mudarnos? porque entiendo que si hacemos la negociación tenemos que irnos de Bancaracas. Pregunto, ¿para dónde nos vamos?, porque era un poco lo que yo quería saber independientemente de que sea un poco extraoficial, ¿qué paso con el negocio de la Quinta NANA? me imagino que eso estará congelado, vendo una para quedar con una opción de sede administrativa independientemente de que el próximo punto sea la Quinta NANA esto está bien apegado a eso, porque si vendemos tenemos que irnos obligatoriamente.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)**Expuso**

La pregunta del Lic. Carapaica, podría repercutir en el resto de las preguntas o en las decisiones, en el segundo punto, hoy vamos hablar de tres puntos; el primero era la autorización para vender, la venta estaba amarrada a muchas cosas: la necesidad del dinero no estamos hablando de un relativo de Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) o Bs. Cinco Millones (Bs. 5.000.000) o de Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) como lo quieran ver, que era necesario para cumplir con el proyecto, ese es el punto 1, que una de las necesidades para cumplir con el proyecto era la venta, lo segundo, sabemos de que tenemos una opción de compra y todo lo que se ha informado en estas Asambleas acerca de los procedimientos administrativos. Voy hacer público, esta noche nos acompaña el Doctor Pelayo, disculpe, me preguntaba que si ausentábamos el punto 1, no tenía nada que ver, invitamos al Doctor Pelayo que nos está asesorando con la compra del inmueble y el día de hoy también cambiaron algunas cosas a favor sobre el punto 2, que íbamos hablar, que era la adquisición de la compra y la situación actual de la Quinta Nana, que en los próximos días se vencían los lapsos o las prórrogas que ustedes nos autorizaron a solicitar a negociar, entonces, era muy difícil para nosotros planificar una agenda con tres puntos mezclados porque esas son cosas que se deciden en las Asambleas Extraordinarias , había que decidir, vender, para el punto 3 que cuando lo publicamos, el punto 2, no era ni parecido, ya van a ver es efectivamente que si vendemos tenemos que mudarnos y mudarnos en un lapso pareciera de 120 días después del día 12 de diciembre, es decir, para abril si las cosas están marchando en Quinta NANA como hasta ahora van, se pueden cumplir los lapsos, si no siguen marchando como hasta ahora van que sucede? Que antes del 12 de diciembre lo sabremos porque la opción vence el

día 2 de diciembre, o sea, nuestra prórroga definitiva es decir que nosotros estamos autorizados para esa prórroga por ustedes pero no para más prórrogas que si el 2 de diciembre no se resuelve el problema de la Quinta Nana, pasaríamos a la aprobación del punto 3, o sea, no se preocupen que al decidirse esta situación y la del punto 2 y 3 sea desfavorable, el día 11 decidimos no vender, porque no vamos a dejar la familia sin casa porque eso sería gravísimo, no vamos a vender hasta tener seguro a donde nos vamos a ir.

Lic. Jorge Castillo CPC 11415

Manifestó

Esta es una reunión extraordinaria, pero voy aprovechar para hacer una observación a la Junta Directiva, que como era una reunión extraordinaria no era muy sencillo decidir que nos propusiéramos para Director de Debate, porque es un punto muy delicado que ya el Director de Debate, tiene que venir con una agenda, aun cuando el ser Director de Debate de una Asamblea Ordinaria hay un guión y cualquiera de nosotros lo puede hacer. Pero voy a lo concreto, de verdad yo no se cuando se trató el tema de la adquisición de la Quinta NANA, en aquella reunión pasada, inclusive se planteó ya como cerrando la Asamblea que no había la necesidad de vender los bienes, entonces yo me hago una pregunta ahora que la motivación de esta reunión para la venta tenían que tomar como elemento, como argumento, evidentemente en qué estado está lo que es la compra de la Quinta NANA, en qué estatus está porque en razón del estatus de la Quinta NANA que los lapsos se nos están venciendo nos obliga a nosotros a necesitar de algo que llegamos hablar en una ocasión, de que no había necesidad de vender, ahora hay que venderla, en Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) o no sabemos en cuánto. Aquí estamos 32 personas en esta Asamblea decidiendo por 17.000 no se cuantos Contadores Públicos, primero, porque es muy atípica una reunión lunes 28 de noviembre, que es lo que yo quiero concluir con esta primera intervención, estamos y es una pregunta que le hago a la Junta Directiva, ¿en qué estatus estamos en estos momentos con la compra de la quinta NANA?, para ver sobre eso nosotros que decidimos no nos queda de otra, tenemos que vender en Bs. Cinco Millones (Bs. 5.000.000) en Bs. Cuatro Millones (Bs. 4.000.000) o en Bs. Tres Millones (Bs. 3.000.000) tenemos que decir porque si no perdemos la quinta NANA y nos quedamos sin nada, o desistimos de la quinta NANA y buscamos otra opción o a otras sedes. Entonces no fue bien planteada en el momento de la reunión extraordinaria eso es lo que yo le pregunto con todo respeto a la Junta Directiva, Presidente, evidentemente que en el caso mío particular, tendrán que refrescarme o refrescarnos dos (2) cosas con la quinta NANA, donde debe estar grabada en la Asamblea que se planteó aquí que no había necesidad porque los recursos estaban, efectivamente eso decían entonces yo quiero con todo respeto Junta Directiva y Presidente que me aclaren esto.

Lic. Gilda Lira de Carapaica (Secretaria de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)**Manifestó**

Disculpe Lic. Castillo, en Asambleas Ordinarias anteriores y Asambleas Extraordinarias se ha venido tratando el tema en principio y siempre se argumentó que para nosotros poder contar con liquidez, necesaria para adquirir el inmueble teníamos que vender los inmuebles que ya teníamos, en algún momento se pensó y se planteó, que a lo mejor si se tardaba un poco más la adquisición de la quinta NANA podíamos tener flujo de efectivo de nuestras operaciones normales, pero eso no era seguro, eso era un planteamiento, yo siempre he dicho que sería buenísimo que tuviéramos más propiedades, pero yo pienso que la actualidad no está para eso, o sea nosotros tenemos que tener lo que podemos pagar y no tratar de comprometer más al Gremio con todas las cosas que están pasando. Si nosotros no vendemos la oficina de Bancaracas, no tenemos los recursos completos para abarcar todos los proyecto, es verdad que la quinta NANA, sería el primero, pero también es verdad que nosotros nos hemos comprometido con entes como lo dijimos en las primeras Asambleas, los financiamientos que ofrecimos para lograr esta compra son entes involucrados con nosotros como el Fondo de Jubilación , la Caja de Ahorro, pero cuando se dijo que a lo mejor no teníamos que vender todavía, siempre se pensó en financiamientos externos, cuánto nos cuesta a nosotros el financiamiento de los montos que nosotros pensamos pedir, nosotros podemos lograr esos proyectos con nuestros propios recursos vendiendo las propiedades; yo creo que estaríamos ahorrando igual los intereses que debemos pagar por un financiamiento externo.

Lic. Francisco Hernández CPC 37407**Manifestó**

Buenas noches, concuerdo con varios de los Colegas que me antecedieron, en relación que los puntos a tratar en la agenda del día de hoy, están invertidos, creo el punto 2 como primero y el punto 1 como segundo. Eso lo comentaron ellos con amplitud no quiero extenderme mucho en ese punto. Lo único que pido es una reflexión y que debemos enterarnos de cuál es la necesidad, yo entiendo a la Junta Directa, y a todos los que estamos aquí, todos en confianza, como estamos con lo de la quinta NANA, que debemos cumplir al 2 de diciembre con el pago restante, si ya tenemos el permiso planeado del procedimiento administrativo, eso nos permitiría también, esperar una contra oferta de otra persona por el activo que queremos vender, creo entonces que debemos saber en qué condiciones estamos con la quinta NANA, para luego tomar una decisión y me gustaría saber ¿cuál sería la clausula penal que tenemos nosotros como compradores o posibles compradores de esa quinta? ¿Cuál es el costo de oportunidad que estaremos perdiendo? y el ceder parte de la opción de venta de Bancaracas con respecto a esa cláusula penal.

Lic. Osdaicer Rosas CPC 22133**Manifestó**

Comparto con el Lic. Castillo cuando comenta en que estatus se encuentra la Quinta NANA y también me trajo a reflexión en lo que comentó él, a que no hay necesidad de vender los activos de los Dos Camino y de Bancaracas, que comentaba que así como se aprobó en una Asamblea la venta, dentro de sacar cuentas si hace falta o no dinero, se podría tomar la decisión de no vender sino dejarlo como activo y alquilar y obtener ingresos para el Colegio, con respecto a la carta que presenta la Junta Directiva de Bs. Seis Millones (BS. 6.000.000), Bs. Cinco Millones (Bs. 5.000.000) y/o Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) en dividirlo entre el primer pago y segundo pago y por esa diferencia de cantidad si hay un solo comprador, no me parece darle esa amplitud de distribuir o no distribuir el pago, entonces tendríamos que analizar si es un sólo pago o sea son muchas las alternativas pero independientemente de todo esto a mi particularmente me gustaría saber cuál es la opinión de Eduardo Jiménez, como colega, como Presidente de la Junta Directiva porque independientemente yo se que la responsabilidad que ellos tienen en sus hombros pesa y mucho. Entonces quisiera saber una opinión individual dentro de tanta gama de comentarios que se está haciendo y cuál es el estatus del mismo.

Lic. Alvaro Aguilar CPC 41537 solvente**Manifestó**

Desde un principio siempre se ha hablado de la venta de las propiedades y en este momento para cómo está el sector de las ventas de inmuebles es mi experiencia, yo tengo un apartamento en el Márquez llevo 2 años tratando de venderlo y todavía no he podido venderlo como me ha costado, nadie me ha llegado con una propuesta así de seria como la que le han presentado a Eduardo y por escrito menos, a la Junta al Colegio como tal, y es una propuesta por escrito, el sector inmobiliario está muy contraído, cuesta vender algo y se lo digo con toda propiedad y creo que si teníamos las premisas a lo mejor porque veíamos los portales y pensamos que se podía vender en Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) en los actuales momentos por Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) de verdad hay que aprovecharlo porque hoy en día nadie va a llegar a comprar una propiedad y teniendo el dinero en mano, por mi parte yo apoyo la propuesta.

Lic. Hermes Franco CPC 7537**Manifestó**

Primeramente, dado que el ciudadano Presidente en este caso se dio la libertad de hablar del segundo punto y que me parecía prioritario antes de hablar del primero, me permito hacer los cuestionamientos al respecto particularmente, la situación real de la adquisición de la Quinta NANA, porque hubo una

modificación en la primera oportunidad con respecto a los lapsos que se habían establecidos ya estamos en la segunda parte, o sea, en la adicional de los 30 días en lo cual se debería cumplir el compromiso, no tengo esa información pero aparte de ello, tengo que de cierta forma que manifestar se debió haber modificado esa situación porque se hizo un pago adicional a la oferta que se había hecho en un principio lo cual significa que en cierta forma se ha tenido que modificar las situaciones que estaban planteadas en la opción de compra inicial. En cuanto a la cláusula penal que el colega me antecedió estuvo a bien mencionar, también sería una buena aclaratoria antes de proseguir el primer punto que es de la venta de Bancaracas, con respecto a la oferta que se presente, el mercado puede estar contraído pero la seriedad con la que se maneja una situación como esta, estamos hablando de que ofertamos en Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) en contraoferta Bs. Cinco Millones (Bs. 5.000.000) cuando refutamos nos dicen Bs. Cinco Millones Quinientos Mil (Bs. 5.500.00) está bien, ¿por qué de un momento a otro esta situación se revierte y nos rebajan Bs. Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 250.000)? esa es una situación que nosotros no tenemos en nuestras manos. Ahora me causa impresión una situación como esta, adquirir otra sede administrativa si estamos vendiendo una, entonces que significa que la adquisición de la quinta NANA no la podemos perfeccionar y si no la podemos perfeccionar por qué vamos a vender en esta situación lo que tenemos ya y que es nuestro.

Lic. Lino Alvarez CPC 6473

Manifestó

Primero, mi preocupación en esta situación es que veo pocas personas que estamos tomando una decisión que es sumamente importante. Y otro segundo punto que tocaría es el punto 2 de la quinta NANA, es importante que traiga la información clara en que condición estamos y cuales serian las premisas que debemos cumplir para irnos al punto 3, el Lic. Eduardo Jiménez tiene que ver con mucho cuidado el detalle que estamos corrigiendo en esta parte del aspecto inmobiliario ciertamente tenemos que admitir que en el sector inmobiliario esta difícil para vender y dentro de este detalle de la sede de Bancaracas tenemos unos costos adicionales, que son los costos de mantenimiento, mas los costos de condominio que son bastantes altos. Eso significaría que la situación futura en el presupuesto tendríamos nosotros que cubrir unos valores de depreciación y con unos valores económicos que son bastantes altos, y eso significa es que de una forma u otra nos está afectando. Lo que sigue es pedir a la Junta Directiva como tal, que nos de un planteamiento completo de la quinta NANA, en qué situación estamos para ver cuál es la opción que vamos a tomar sobre la segunda. Gracias.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)**Expuso**

Yo voy a empezar por una bien sencilla, y es por la cantidad de personas que estamos aquí y todos sabemos cómo se maneja el Gremio y que nuestra intención ha sido informar en todas las Asambleas Ordinarias pero por cuestiones de tiempo y de oportunidad, tuvimos que convocar una extraordinaria. La oportunidad de tiempo, porque para convocar a una Asamblea Extraordinaria hay que cumplir unos lapsos por eso cayó un lunes, porque pudo haber caído un martes, un miércoles, un jueves o un viernes. Pero por cuestiones de lapsos mínimos, cayó lunes. Los medios de comunicación que tenemos son Página WEB y unas llamadas que se hicieron. El número de personas que ven, si vienen 20 personas más, seguimos siendo un número ínfimo ante los 17.000 que somos y si vienen 50 más viene sucediendo exactamente lo mismo. Pero de esta Junta Directiva la única intención es informarle a cada uno de ustedes de estas decisiones importantes que se están tomando, se las transmitimos por cualquiera de las vías que tenemos que son las que ya les comenté. Entonces el número de personas lo conocemos pero también cuando venimos a una Asamblea Ordinarias a aprobar los Estado Financiero, también sabemos que 100 personas es un número mínimo entonces eso para aclarar ese punto. El otro el de los puntos que se repitió en varias intervenciones, que el punto 2 es más importante que el 1 o que el 3. Muy probablemente ustedes si lo estén viendo de que primero tenemos que saber que está pasando con la quinta NANA, para luego poder saber si vendo y después si compro. Es conocido que los inmuebles están en venta si a la Junta Directiva le hubiesen ofertado Seis Millones (Bs. 6.000.000) no hubiésemos tenido la necesidad de preguntarles a ustedes si lo vendemos, porque ya era conocido por todos que ese era el precio del mercado que tenía o el precio que nos habían dado por el mercado, y el mercado es un comportamiento que no lo damos nosotros o tampoco lo da casi un ingeniero, lo da precisamente eso la oferta el mercado. Aquí se hablo de que teníamos un precio de Bs. Cinco Millones Novecientos Mil Bs. 5.900.000) y como no era redondo, se había decidido publicarlo en Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) lo mismo sucedió con Dos Caminos que ese valor de mercado que le dio la inmobiliaria de Bs. Un Millón Doscientos Setenta Mil (Bs.1.270.000) y decidimos ponerlo en Bs. Un Millón Cuatrocientos Mil (Bs. 1.400.000) porque casi todo el mundo viene y dice y pide que negociemos. Y nuestro margen de negociación es si ustedes revisan es hasta ese monto de ese informe que teníamos de la agencia inmobiliaria y todo lo que bajara de ahí se lo íbamos a consultar a ustedes para decidir entre todos, para unos es bajo, para otros está bien para otros puede ser mucho y eso precisamente para eso estamos aquí. Porque los puntos 1, 2 o 3 están a efecto de nosotros no tiene nada que ver; porque necesitamos vender para o seguir adelante con el punto 2 o pasar al punto 3. Hasta el día de la elaboración de la convocatoria la situación era totalmente igual a la que estamos viviendo hoy. Cuando sale en prensa porque decidimos un miércoles en la noche, salió publicado un viernes. El viernes se manda al periódico y sale publicado el sábado. La situación del sábado o del viernes o del miércoles no era la de hoy. Si uno de ustedes se encontraba en esta sala es probable que hayan notado la

presencia. Estamos hablando del sábado 19, o sea del viernes 18 recibimos la carta por Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) y el miércoles 17 teníamos la oferta de Bs. Cinco Millones Quinientos Mil (Bs. 5.500.000) esos fueron los lapsos, y la persona compradora no quería esperar hasta el 7 de diciembre para que le dijéramos, si me aprobaron los Bs. Cinco Millones (Bs. 5.500.000) o no me los aprobaron por eso estamos convocando hoy. Les repito, el punto 1 aprobar o no vender por ese monto, porque de darse el punto 2 y de haber cambiado las situaciones como han cambiado hasta hoy que está más favorable hoy que el día 18 o el día 19, necesitamos el dinero para pagar y en caso de que la situación de la quinta NANA para el 2 de diciembre que es que se vence a la prorrogación no sea favorable, necesitamos vender para el punto 3 que es pedir la aprobación de ustedes para sustituir el inmueble por otros inmuebles que se han visto en el mercado que satisfacen las necesidades del Colegio de Contadores Públicos, por eso es que el punto 1 fue el principal, nos autorizan a vender, o pagar la Quinta NANA que es el punto 2, dependiendo de la situación que se presentara y se presentó hoy, esta noche vino el apoderado de dueño de la quinta NANA, aquí está la carta la vamos a enseñar, el Abogado y el vendedor con una noticia favorable que jurídicamente no puedo decir porque tengo presente el abogado que le dará la información. Había la posibilidad de que eso ocurriera, de que eso no ocurriera, pero de todas, todas necesitamos vender o para comprar la quinta NANA o para sustituir el activo. Porque lo que sí es un hecho es que nosotros estábamos en la búsqueda de un inmueble y ustedes nos han autorizado por la quinta NANA, que también ustedes saben tenía un procedimiento administrativo y que en Asambleas anteriores cuando venció ese plazo les dijimos a ustedes, ¿que hacemos? Ustedes nos autorizaron a renegociar, así nos habían autorizado y firmamos 45 días de plazo adicional para que los documentos que están siendo solicitados nos los entregaran. Fíjense hoy es el día 40 y estamos recibiendo parte de esa documentación, falta el estudio y la apreciación por parte del Abogado. Entonces por eso es el orden de los puntos independientemente, ¿qué es lo peor que puede suceder? que lo de la quinta NANA siga adelante, vendemos pagamos y continuamos con nuestros otros proyectos, que la quinta NANA, que no pareciera que es el panorama hasta ahora, que tenga tropiezo de aquí al 2 de diciembre, bueno para eso viene la alternativa del punto 3 que es la sustitución de otros activos que están en la zona, que satisfacen las necesidades, por eso es el orden de los puntos, pero nosotros no vamos a vender sin comprar, o sea, ustedes nos autorizaron a vender por ese precio, o no autorizar vender por ese precio, ustedes deciden, pero nosotros antes de amarrar la compra no vamos a vender porque no nos vamos a quedar sin oficina administrativa y para eso tenemos los lapsos, pero nosotros no podemos convocar todos los días a Asambleas Extraordinarias porque tenemos unos lapsos y los negocios son así, los negocios salen de la noche a la mañana en dos días salió una oferta y tenemos que decirles a ustedes, por ejemplo que la señora llamó el martes en la noche y dijo que ya no quería la oficina, esa es la dinámica de los negocios ese es el orden de los puntos. Ahora comienzo con la primera intervención a Arnaldo le parece muy bajo, señores cada uno de nosotros al igual que ustedes tiene un voto y cada quien pensara si el precio es adecuado o no es adecuado, o las ofertas fueron presentadas en una manera adecuada o no adecuada y al Lic. Arnaldo le entendí de nombrar al grupo de personas de aquí que nos acompañe, yo formaré y le daré nombre a un

comité, les doy mi opinión personal para Eduardo Jiménez encantado, perfecto, ideal, desde que estas negociaciones comenzaron convocamos a la Contraloría a unas reuniones y yo creo que la Junta Directiva comparte esta opinión que para nosotros es importantísimo, la tranquilidad sería grandísima, quiero pasar con una propuesta de comité, eso como una propuesta. El Lic. Alexis habla de un avalúo, respeto su punto de vista igual cualquiera puede pensar a efectos de inmueble, tengo la experiencia porque adquirí una oficina recientemente y el banco me entrego un avalúo que hay que pagarlo. Ustedes saben que hay que pagarlo con un valor que no tiene nada absolutamente nada que ver con el valor de la oficina yo termine pagando un 45% más que el del avalúo del banco, no entendí cual fue el método de aplicación, cuando uno está buscando un crédito y puede ser que también suceda al caso contrario puede ser que también se de hacia arriba puede ser que el banco tenga un ingeniero que lo evalué en Bs. Cuatro Millones Setecientos Mil (Bs. 4.700.000) para la satisfacción o que lo evalué en Bs. Seis Millones (Bs.6.000.000) y este sucediendo lo mismo, lo que quiero decir es y yo voy a respetar su opinión pero normalmente el precio de estos inmuebles los da el mercado y personas que hacen un estudio con métodos cuadrados en unas hojas o con características del año del inmueble inclusive, esa comparación de todos los inmuebles con el precio de los metros cuadrados no se si se acuerdan que les dije que todos los inmuebles que estaban en el portal los agarramos e hicimos una evaluación y básicamente las compañías inmobiliarias tiene que pagarle a una persona así como a veces a los Contadores Públicos no nos gusta, y hacen un avalúo. Esto se público, desde el mes de mayo, abril-mayo que empezamos a vender estas oficinas aproximadamente, y yo creo que los primeros 4 meses y se los dije, se los comenté que tenía una preocupación importante porque no habíamos recibido ninguna oferta y fue un señor a ver no le tomo interés y fue otra persona, esta es la primera oferta formal que recibimos casi 5 meses y medio o 6 meses luego de haber publicado las oficinas porque la cuestión no es que nos ofertaran, sino la cuestión es que la venta era en Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) y nos ofrecieron Bs. Cinco Millones (Bs. 5.000.000) como hizo ahora nuestro posible comprador, o fuese los Bs. Cinco Millones Quinientos (Bs.5.500.000) es simplemente que no venia nadie, entonces lo del evaluó yo respeto la posición de verdad considerada si en otras reuniones se hubiese hecho una propuesta como esta a lo mejor hubiese estado el tiempo de hacer este tipo de estudios , pero igual con avalúo en mano es muy probable que modificara la negociación por arriba o por debajo, ustedes deciden si después de 6 meses la vendemos o no es una decisión que vamos a tomar los que estamos acá esta noche. La decisión de la cláusula Penal, la decisión la vamos a tomar entre todos porque cambio para la fecha, muchas cosas cambiaron importantes ya vamos a ver porque, la cláusula penal que creo que responde un poco la pregunta planteada. nosotros tenemos la opción de 90+30 fecha aproximadamente del 12 de abril que es igual a 120 día, 4 meses no son tan exactos porque en el documento son días pero vamos hablar de 4 meses abril, mayo, junio, julio, agosto, el 12 de agosto vence esa fecha dijimos que se iba hacer un procedimiento administrativo con la acotación del linderos no puedo hacer similitudes porque esto queda grabado pero si ustedes lo han abordado y lo conectan con la realidad porque estamos en una casa muy similar en una zona parecida, saben a lo que me refiero, y también dijimos que nos faltaba dinero cosa que ustedes también sabían, porque se explico, estábamos

haciendo unos trámites en el banco y para ese momento decidimos, porque para ese momento estábamos en condiciones adversas a las que ahora tenemos que era más difícil conseguir Bs. Cuatro Millones (Bs. 4.000.000) o Bs. Cinco Millones (Bs. 5.000.000) que hacían falta, no mucho más Bs. Siete Millones (Bs. 7.000.000) para ese momento, salió en un papel para ellos de la noche a la mañana, aunque ellos tenían tiempo haciendo los tramites, entonces que pasaba con nosotros si se nos negaba con ese documento en ese momento en ese momento no teníamos los Bs. Siete Millones (Bs. 7.000.000) porque no habíamos vendidos los activos y decidimos y se lo preguntamos a ustedes, que nos dieran la posibilidad de renegociar bien sea pagando en plazos y decidimos firmar un nuevo contrato en el cual nos exigieron un aporte adicional, un contrato de 45 días el cual vence el 2 de diciembre, el 2 de diciembre ellos tienen que tener la documentación y si la tienen nosotros tener el dinero. Nosotros hasta el momento no tenemos la respuesta de ellos hasta el momento hemos dado de los Bs. Once Millones Cuatrocientos Mil (Bs. 11.400.000) del valor del inmueble, hemos dado Bs. Seis Millones Setecientos Mil Doscientos (Bs. 6.700.200) es decir el 60%, donde la clausula penal de ese documentos en caso de incumplimiento Bs. Tres Millones Trescientos Cincuenta Mil Cien (Bs. 3.350,100) es decir el 50% la mitad de lo que hemos dado, nosotros en este momento estamos seguros de cumplir y ya vamos a ver porque para el monto restante que es Bs. Cuatro Millones Setecientos Mil (Bs. 4.700,000) según documento que decía que hasta el día 2 de diciembre tenían chance de conceder los documentos. Por eso es que el miércoles viendo la aproximación de este vencimiento, mas una oferta que tenemos por los activos, decidimos ver que había en el mercado y decidimos convocar esta Asamblea Extraordinaria y por eso decidimos repito colocar primero este punto, después el punto de información de la quinta NANA y posteriormente consideramos la posible sustitución remota de ese activo. El Lic. Francisco Hernández comenta que los puntos están invertidos, ya eso lo vamos a ver en el siguiente punto. La Lic. Osdaicer Rosas igual la quinta Nana que el punto 1 y mi opinión personal, yo tengo mi opinión y como aquí todos saben los votos no son secretos, los votos son públicos y ya lo determinaremos, no lo quiero adelantar por que se vería algo como muy personal ,no sin embargo comparto la opinión de todos los que han intervenido, todas las opiniones las compartimos y cuando decidamos entre todos, yo lo respetaré la decisión al igual que ustedes, que decida la mayoría que estamos aquí, me interesa que todos estuvieras de acuerdo con la venta más que todos. Lic. Hermes Franco no tiene modificación esta es la información a la que te referías y fuimos y en ese momento estábamos autorizados para renegociar y en este lapso de 45 días, porque más de 45 días parecía que íbamos a llegar hasta el mes de febrero, en relación a la clausula penal y la adquisición de otra sede ya lo respondí, el Lic. Lino Alvarez que comentó lo de los puntos invertidos y los costos altos, bueno ahí sí y me disculpa pero los costos de un inmueble de oficina son menores, es decir importantemente menores a los costos de mantener una casa, repito difiero, los costos para mantener una sede como esta, son mucho más alto que los costos para mantener una oficina como Bancaracas, hablabas de la depreciación, si el activo vale más, las reparaciones son mayores gastos de vigilancia, pero lo que consideramos en marzo que era un activo adecuado por cubrir las necesidades los métodos y el espacio físico, que ustedes aprobaron en ese momento de adquirir la quinta NANA, entonces, no es un debate de que si los costos son

altos o son bajos pero te quería decir que difiero un poco porque los costos del edificio de Bancaracas no son unos costos tan elevados como lo podemos pensar, efectivamente es un condominio para la zona, como lo pagan todos los que vivimos en ese edificio. Les voy hacer un resumen sobre las intervenciones, Lic. Castillo dice que no hace falta vender, debemos Bs. Cuatro Millones Seiscientos Sesenta y Nueve (Bs.4.669,000), tenemos en banco una cifra aproximada, de Bs. Un Millón Ochocientos Mil (Bs. 1.800.000) hablemos de Un Millón Setecientos Mil (Bs.1.700.000) porque no podemos dejar sin caja al Colegio, nos falta Bs. Tres Millones (Bs.3.000.000) el cual no lo tenemos, ustedes lo saben, tenemos 2 oficinas en venta y aprovecho para comunicarles que también recibimos en estos días una oferta por Dos Caminos pero nada concreto algo muy informal y los Dos Caminos está valorada en Bs. Un Millón Cuatrocientos Mil (Bs. 1.400.000) o sea que tampoco llegaríamos a los Bs. Tres Millones (Bs 3.000.000) y ustedes saben que para mudarnos esa casa igual que cualquier casa necesita unos gastos de remodelación que también siempre se ha hablado o sea que tampoco nos podemos mudar en las condiciones en que se encuentra la casa, en todos lo escenarios es necesario la venta creo que he respondido todas las preguntas.

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Explica

Voy a opinar un poco sobre la mudanza y un poco sobre el precio de la sede de Bancaracas, por qué la persona que ofreció Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) fue bien terca y bien dura para bajar el precio, porque nos mostro que en Parque Cristal hay una oficina con el mismos metraje y extensión que ustedes tienen y en obra limpia y para mí es más fácil remodelar aquella con los colores de la empresa, sin embargo me gusta más esta zona, la terraza que ustedes tienen porque yo soy fumador y allá me van a obligar a bajar a planta baja, por los momentos aquí voy a solucionar eso y el almuerzo de mis trabajadores también y la otra parte que nos convenció a nosotros es que no tiene prisa para mudarse, ella tiene dos oficinas continuas en la Av. Casanova y nos dice nosotros le damos 90 días y si necesitan 30 días y si necesitan más tiempo, entonces también, el Lic. Héctor Carapaica preguntaba ¿cómo esta sincronizada la mudanza? Amarrar esta opción de compra y luego descartar la quinta NANA que estaba planteado en ese momento buscar otra opción y jugar con los 120 días pero nuestra preocupación máxima como Junta Directa es traer a esta Asamblea la autorización para vender Bancaracas, por debajo del precio que habíamos hablado de Bs. Seis Millones (Bs. 6.000.000) para que ustedes estuviesen de acuerdo y nos autorizaran sin embargo los Bs. Seis Millones (Bs.6.000.000) no era lo del avalúo de la inmobiliaria que había sido Bs. Cinco Millones Ochocientos Mil (Bs. 5.800.000) pero bueno está por debajo de lo que íbamos a recibir de Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000), volviendo hablar de la posible compradora de la sede Bancaracas es que ella sale mañana para Canadá y regresa el 11 de diciembre, entonces nos propuso como fecha de opción de compra el 15 de diciembre, después se vuelve a salir del país y no regresa hasta el 23 de enero, pero no hay problema porque los 120 días llegan al mes de marzo, esta es

otras de las razones de la prisas para convocar esta reunión extraordinaria para decir si queremos, si fuimos autorizados a la opción de compra.

Lic. Luis Rodriguez CPC 56535:

Comentó

Con relación a las estimaciones que se han descrito acá quería comentarle a la Junta Directiva que en función de todo lo que se ha comentado de que se ha llevado más allá de la documentación legal, un buen trato y una buena resoluciones para solventar hechos que surgen por los puntos diferentes que surgen a medida que se va desarrollando la negociación los imprevistos que han sucedido de lo que se ha solucionado de buena manera en función de que a nosotros como compradores y con ellos todos los interesados, esa posibilidad está planteada con la compradora de la sede de Bancaracas, como se que ella ofrece un 30% y un 70% usualmente es lo que se da cuando se desocupa o en el lapso de tiempo y ese monto igual no alcanza para cancelar saldo o el monto de la quinta NANA, que se está planteando para pagar .

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Interpreta

Lic. Rodríguez, lo que usted quiere manifestar es que tenemos en banco Bs. Un Millón Setecientos Mil (Bs.1.700.000) y nos van a dar 30% por Bancaracas, esto sería Bs. Un Millón Quinientos Veinticinco Mil (Bs. 1.525.000) más, para un total Bs. Tres Millones Doscientos Setenta y Cinco Mil (Bs.3.275, 00) no se llega a los Bs. Cuatro Millones Setecientos Mil (Bs.4.700.000) para llegar a cerrar lo la operación de la quinta NANA para el 2 de diciembre y luego nos faltaría remodelar, el otro 70% lo tendríamos en marzo cuando se deba protocolizar el documento.

Lic. Lino Alvarez CPC 6473

Comentó

Queda un punto que quería tocar y es el punto de las opciones de venta. Estando situado en la opción de venta caemos forzosamente en la ley del IVA y la pregunta que surge ahora es que si lo que voy a vender yo que si el precio que tengo yo es el precio base más el IVA o ya tiene el IVA incluido y eso lleva contrapartida con la que nos están vendiendo a nosotros que si la sede que nos están vendiendo a nosotros es con el IVA incluido o el IVA es adicional.

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Responde

No Lic. Álvarez los Inmueble no están sujetos a la ley del IVA ni en la compra ni en la venta.

¿Creen ustedes que están bien relacionados el punto 2 con el 1 para poder hacer las votaciones en el 1?

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)

Manifestó

Quisiera opinar no como Presidente del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda sino como Contador Público. Esta opinión es personalísima Eduardo Jiménez CPC 37331, ya es mi intervención como colega, no comparto, es decir si me toca vender un inmueble de mi propiedad o comprarlo, yo soy una persona que está en contra del regateo de negociaciones como quien dice y cuando me ha tocado comprar o a vender un inmueble lo público al precio que voy a vender o al que voy a comprar, con esto quiero decir que de la posición del día miércoles con la posición del día viernes no es de mi agrado y comparto la palabra que decía el Lic. Hermes Franco, de que una persona que acepta Bs. Cinco Millones Quinientos Mil (Bs.5.500.000) y en dos días haga una renegociación, sin embargo apoyo la opinión del Lic. Aguiar, porque se que el mercado solamente quiero que quede claro que no comparto el precio lo que no comparto es la forma en que el comprador negocio el inmueble no tiene nada que ver con el precio inmueble porque si de un principio de ese lapso que yo digo son Bs. Seis Millones (Bs.6.000.000) y me dicen son Cinco Millones (Bs.5.000.000) y allí me ofrecen enseguida Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta (Bs.5.250.000) aquí Eduardo Jiménez estaría totalmente de acuerdo en venderlo que quede claro, lo único que no comparto es la forma de negociación de un comprador o de un vendedor ¿por qué? Porque soy el Directivo de un Colegio, no soy el dueño del inmueble ni el que va a comprar el inmueble, si fuera yo tuviera otra posición, a lo cual me refiero es que yo me debo de cuidar, nos debemos en una Asamblea y es lo que estamos haciendo aquí y es mi posición como Contador Público, no como Junta Directiva espero que haya sido bien claro con esto, es lo único que no comparto, no es el precio repito es el cambio en la negociación lo que no acepto.

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Informó

Entonces concluida la intervención vamos a pasar a la votación, sin embargo antes de votar el Punto N°1, como tal, una propuesta fue recibida en la Mesa y tiene relación con la firma de ese documento, referente al cierre de la negociación del Lic. Arnaldo Silva CPC 47140, quien hace la siguiente propuesta a la Asamblea; “Que en la operación de compra venta del inmueble oficina torre Bancarcas, nombrar una comisión integrada con miembros de la Junta Directiva y asistentes a la Asamblea, en relación con la operación”.

El sentido es que ese conjunto de personas estemos en el momento de la firma, ¿tiene apoyo la propuesta?, si tiene apoyo, ahora vamos a votar con la señal de costumbre hay 33 personas en la sala 31 tienen derecho a voto, porque está el Doctor Pelayo que no es parte de la Asamblea al igual que la Licenciada del colegio de Distrito Capital. Por favor levantar la mano lo que estén de acuerdo con la propuesta

Aprobada por Unanimidad la propuesta

Ahora se escuchan los nombres de candidatos de quienes quieren integrar esta comisión, para estar con la Junta Directiva al momento de la firma. Postulados; Lic. Francisco Hernández, Lic. Flabia Castillo y el Lic. Henry Rodríguez.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)

Manifestó

Creo que es bien importante aclarar el alcance de las funciones de estas personas en tomar con responsabilidad esto, no es que un día fueron y luego se olvidaron y lo dejaron a un lado, yo creo que es importante aclarar el alcance de este comité que se está formando.

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Informó

Entonces ahora vamos a someter a votación el Punto N° 1, Consideración de la venta del inmueble ubicado en el edificio Bancaracas según propuesta presentada por el agente inmobiliario y que fue reproducida aquí en la Asamblea y que consiste en que nos compraran la oficina Bancaracas por el precio de Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs.5.250.000) firmando una opción de compra del 30% en ese momento es decir el 15 de diciembre de 2011 y fijando fecha de firma dentro de 90 días para protocolizar más 30 días de prórroga, para el pago definitivo del 70%, del monto acordado.

¿Quiénes este de acuerdo por favor con la señal de costumbre?

De 31 personas asistentes, 21 votos a favor, mayoría evidente

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)

Aclaró

Quiero dejar en Acta que mi voto no está de acuerdo con la venta por Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) Eduardo Jiménez 37331.

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Informó

Se han recibido dos documentos donde 5 colegas están salvando el voto y dice salvo mi voto sólo por el precio de venta de Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs.5.250.000) de la oficina Bancaracas.

21 votos a favor y 5 salvados**Lic. Jorge Castillo CPC 11415****Manifestó**

Yo lo que quiero es hacer memoria, hace exactamente 1 año hablamos en una Asamblea que no se hizo aquí sino allá arriba, sobre la posibilidad de que para el siguiente año 2011 meternos en la compra de unos bienes, en marzo del siguiente año se hizo una reunión extraordinaria donde aprobamos, le dimos el mandato a la Asamblea de que nosotros nos deshacíamos de esos bienes, es decir, que al fin la firma de los votos salvados no tienen efecto, ya en aquel momento se voto, se le manifestó vendan, lo que quiero decir con esto, lo que si me llama interés es que el propio Presidente salva su voto, porque si fuera otro Contador no importa porque no estamos involucrados en la venta, pero lo que no logro entender y que nosotros por segunda vez le estamos dando un mandato en la Asamblea, vendan el bien, y nos vuelven a llamar.

Lic. Osdaicer Rosas CPC 22133**Manifestó**

El voto se salvo con respecto al monto, porque se supone que la venta va, en mi caso y en los otros que firmaron no estamos de acuerdo con Bs. Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) si nosotros estamos vendiendo nosotros colocamos el precio y el comprador debe pagar el precio, repito no estamos de acuerdo con el precio, no con la compra o venta sino con el precio.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)**Aclaró**

Yo quiero aclarar mi posición porque fui nombrado en la intervención yo estoy de acuerdo con el precio, con lo que no estoy de acuerdo es con la negociación porque es mi responsabilidad porque cualquier persona de ustedes, y escuche un comentario cuando vinieron a salvar el voto y es válido porque cualquier persona puede pensar, y lo repito si la persona de Bs. Seis Millones (Bs.6.000.000) me dice Cinco Millones (Bs. 5.000.000) y yo le ofrezco Cinco Millones Quinientos Mil (Bs.5.500.00) y ella me dice son Cinco Millones Doscientos Cincuenta Mil (Bs. 5.250.000) yo estuviese aquí aceptándolo y

defendiendo la decisión, el voto es individual yo en todo el debate no incite a ninguno de ustedes por votar por un sí o por un no y la respuesta que se dio y creo que es válido. Yo respeto la posición de todos, y si soy el Presidente y no estoy de acuerdo con la forma o con el precio como lo quieran ver, lo que quiero dejar claro es que no estoy de acuerdo con esa negociación, pero no incite a lo largo de todas las intervenciones que ustedes respondieran que no estaba de acuerdo con la negociación, por eso cuando me preguntaban cuál es tu punto de vista, yo dije esa es mi opinión personal ese es mi voto no se preocupe que yo tengo mi voto igual que los 17000 y que vamos a seguir adelante porque lo que vaya a suceder seguro que va hacer lo mejor, porque lo decidimos entre todos.

PUNTO n° 2

Informe actual de la adquisición de la nueva sede administrativa Quinta NANA

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Informó

Vamos a darle derecho de palabra al Dr. Pelayo que es el Abogado que nos representa en el proceso compra venta de la Quinta NANA

Dr. Pelayo de Pedro Robles (Abogado)

Buenas noches, bueno yo los he venido escuchando y yo no quisiera extenderme mucho porque veo que están muy claros en la situación, no obstante es bueno que hablemos de la última opción de compra. Ustedes saben que firmaron una compra por la quinta NANA ubicada en la Castellana, en el mes de abril y se dio un lapso en la opción de compra que posteriormente ese documento fue autenticado, posteriormente se firma una prórroga de tiempo de esa opción de compra fueron 15 días mas el día 14 de julio. Durante esos dos documentos se adelanto a los vendedores el valor del 60 % de la quinta que es Bs. Once Millones Cuatrocientos Mil (Bs.11.400.000) quedando pendiente Bs. Cuatro Millones Seiscientos Noventa y Nueve Mil (Bs.4.699.000) en cuanto a las razones que la Junta Directiva me busca, me contacta que es para que yo vea respecto a un procedimiento administrativo que está vigente y abierto con esa quinta desde el año 2001, por unas construcciones ilegales por parte de la Alcaldía de Chacao, se me pide que revise como está el Colegio de Contadores Públicos, para saber cuál es el mejor o peor escenario que tienen para poder afrontar la adquisición de la quinta NANA. La primera recomendación que se dio fue condensar esos dos documentos en un documento final de opción que es el que se suscribe el día 18 de octubre, en el cual se reconozca el precio es decir las arras de pago que hasta la fecha ha venido cancelando el Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda, en caso de que exista algún incumplimiento por parte de los vendedores y también que se establezcan algunas responsabilidades que no estaban claras o lo suficientemente claras en los documentos anterior, con respecto al procedimiento administrativo y lo que aspiraba la Junta Directiva en este caso en beneficio el Colegio de Contadores

Públicos del Estado Miranda con respecto a lo que debía emanar con respecto a esos vendedores para asistirse en ese momento que la adquisición de la quinta cubre la legalidad por la cual la está adquiriendo el Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda.. Entonces se hizo ese documento el 18 de octubre, se dio un plazo de 45 días que vencen este viernes 2 de diciembre, pero hay un punto que es importante que puede tender a confusión. Esa nueva opción establecida, no se llevo a pagar nada, más bien se incorporaron obligaciones a los vendedores para que quedaran claras que tenían que cumplir la penalidad ya la dijo el Presidente, pero hay un punto adicional que es importante tener presente, que 5 días antes de la posibilidad de vencerse, es decir hoy, el vendedor tenía la posibilidad de que si no lograba solucionar el problema del proceso administrativo tenía la posibilidad de otras alternativas a la Junta Directiva hoy bien sea la disminución del precio, la devolución en aras del problema que estaba con el procedimiento administrativo hoy era el ultimo día el momento en que tenía que presentarse. Vieron que el apoderado de los vendedores del inmueble se presentan porque la Alcaldía del Municipio Chacao ha dictado una decisión relacionada con el procedimiento administrativo de las construcciones ilegales, la decisión no se las puedo dar, porque considero que sería una irresponsabilidad de mi parte desde el punto de vista jurídico porque solo la he revisado someramente, pero si puedo darle algunos detalles como Colegio que cubre en principio las expectativas, se requirió en el documento un acto emanado de la máxima autoridad del Municipio que pudiera poner fin al procedimiento administrativo que se había iniciado contra la quinta., el acto se dio, Se pidió adicionalmente que ese acto de involucrar el cese del procedimiento administrativo, la remoción de la sanción y la posibilidad del cierre del expediente administrativo, aparentemente eso está en el acto, se solicito adicionalmente que ese acto se presentara con al menos 5 días de anticipación, se presento el día de hoy, ¿Qué busca ese acto? ese acto es a través de un recurso que presenta los propietarios de la quinta NANA, hasta ahora tienen un recurso que es un recurso extraordinario de revisión, que operan como muchos saben, contrato administrativos firmes que no tienen más posibilidades, porque se han de presentado otras alternativas, otros supuestos que no están al momento de tomar la decisión. Ese es el argumento que arduamente el apoderado del vendedor presenta a la Alcaldía, con la posibilidad de que el Alcalde vuelva a revisar el procedimiento administrativo y declare lo que en principio declaro. Obviamente según la opinión de la Alcaldía eso no fue recibido como recurso de revisión sino como acción de la unidad independientemente del nombre que se le de, porque las acciones se dan en sedes jurídicas y no en administrativas, la Alcaldía entra a revisar el acto y considera que en el momento que se tomo la decisión no se consideraron a los compradores o vendedores las pruebas que presento oportunamente que fueron unas fotografías unos croquis que era para demostrar que las construcciones que estaban ahí eran de años anteriores a la fecha en que se compro la quinta. Entonces como no se revisaron las pruebas a los recurrentes en esa oportunidad, y por violación al derecho de defensa y al resguardo de los recurrentes en esa oportunidad la Alcaldía revoca el acto por el derecho a la defensa de los recurrentes y declara prescrito que en materia administrativa son 5 años, el procedimiento administrativo eso es lo que en principio la decisión toma. Esa decisión de la Alcaldía fue entregada hoy, esa decisión hay que revisarla si efectivamente encuadran en los supuestos de ley y si están dentro

del marco jurídico y saber los riesgos que tengo yo si adquiero esto, como quedo yo si alguien puede impugnar ese acto, hay que ver cuáles son los riesgos que origina este acto con relación al Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda. No se procedió al cierre del expediente administrativo la Alcaldía dio un plazo de 180 días que eso solo beneficia al propio recurrente que es el beneficiado para que lo impugnen por si existe alguna diferencia en la calificación de los recursos que puedan estimar. Entonces, pasado los 180 días si no hay impugnaciones se procede al cierre del expediente administrativo. ¿Qué pasaba? yo tendría que contarles a ustedes otra historia de cuál era la expectativa, con la que no cumplieran los vendedores que elementos tenemos para cuidarnos, cuánto dura una acción de ese tipo, como podemos actuar, que pasa el día viernes, como se notifica, todo eso. Sería también de mi parte desleal en aras que tuvo el apoderado de la contraparte de movilizarse y presentar hasta ahora en principio los recaudos que se exigían y entrar a considerar si eso cubre la opción de compra firmada el 18 de octubre y que vence el 2 de diciembre, si cubre la expectativa del colegio y podemos entonces iniciar un proceso de compra venta con independencia a lo que ustedes hayan decidido el día de hoy y si el colegio al adquirir esa casa tiene el día de mañana la garantía, por lo menos la certeza de que puedan utilizarla para el fin que ustedes pretender hacerlo, y yo lamentablemente es hasta dónde puedo llegar no puedo ir un poco mas allá y entiendo que mi asesoría y así estaba previsto los acuerdos con la Junta Directiva es dar un informe final relacionada a esta decisión yo voy hacer todo lo posible de revisar ese acto el día de mañana y ya me comprometí con el Lic. Jiménez que les daré una respuesta si quieren desde el punto de vista verbal primeramente y después acompañada con su respectivo informe para el día miércoles aproximadamente en horas del medio día, mas allá no puedo ir, ahora si tienen alguna pregunta relacionada o no estoy a la orden, esto es hasta lo que ahora ocurrió y en base a lo que ocurrió yo puedo plantear. Me gustaría haber dicho aquí mismo, que aquí no hay riesgo, esto está perfecto porque se que eso condiciona alguna decisión que ustedes puedan tomar, pero sería también irresponsable si lo reviso mientras ustedes deciden esta noche y decir esto está listo.

Lic. Alexis Hernández

Preguntó

Hay un término que nosotros manejamos que se llama incertidumbre entonces cual es la situación que nosotros tenemos ante este escenario en cuanto a la información que usted nos está dando. Yo estoy manejando yo estoy escuchando pero no entiendo con claridad si nosotros en el proceso de mudanza, o en el proceso de adquisición está en juego, entiendo que usted no pueda dar la información hasta tanto usted no haya digerido toda la información completa pero si para tranquilidad en mi caso sería importante saber que garantía, que información que usted nos pueda dar que nos sirva para decir bueno seguimos o no.

Dr. Pelayo de Pedro Robles (Abogado)**Explicó**

Yo a lo mejor no me explique bien y me disculpo, obviamente yo no puedo decir aquí un punto que vaya a condicionar al punto de si van a mudarse o no eso no es mi competencia, mi punto es, revisa si de acuerdo con la opción las garantías y los intereses del colegio están reguardados con respecto a la adquisición de esa casa, repito faltaba un documento importante que es el cierre del procedimiento administrativo que pesaba sobre ese inmueble, ese acto llego hoy tiene una apariencia de legalidad, pareciera que establece el cierre hay una presunción favorable a que el Colegio no corra riesgo porque es sólo una persona la interesada, el mismo que recurrió, que es el vendedor que es el más interesado que nadie por querer vender el inmueble era uno de los requisitos que establecía la opción. Viéndolo desde el punto de vista de esa presunción que también lo manejamos los Abogados existe una apariencia que pudiera favorecer al Colegio en que la adquisición de la quinta no corre riesgo. Ahora, si a raíz de esa decisión de que esta escrito de una manera o está escrita de otra o que efectivamente el acto administrativo cubre la expectativa que nos trazamos de acuerdo con las instrucciones que se me dieron y ustedes toman la decisión A o B eso es una decisión de ustedes yo parto solamente en darle los insumos para que ustedes tomen la decisión, no está en mi tomar ni insinuar ninguna decisión de ese tipo.

Lic. Francisco Hernandez CPC 37407**Manifestó**

Aprovechando la visita del Doctor que está asesorando a la Junta Directiva en la compra de la nueva sede, me gustaría que pudiéramos hablar de un punto que toco uno de los Colegas, si acéptamos la opción de venta de Bancaracas con el 30% que recibiríamos de ellos, mas una disponibilidad que existe en el banco no llegamos a los Bs. Cuatro Millones Setecientos Mil (Bs. 4.700.000) para cancelar el resto del saldo de la quinta, pienso y no se si eso es cierto, porque no soy Abogado, si en el nuevo documento de compra venta definitivo ¿se podrían poner la clausula de una nueva negociación en cuanto al pago de aquel saldo que quede pendiente? para darnos tranquilidad, de que si aceptando la venta de ese inmueble del monto que la compradora nos está ofreciendo más lo que tengamos disponible, tendríamos una posibilidad de avanzar esa negociación con seguridad y con previa revisión del caso del procedimiento administrativo, que se debería definir el día 2 de diciembre, para que esa negociación se lleve a cabo y podamos estar tranquilos de que podamos proceder a vender como se toco el punto relacionado con esto, esa es mi pregunta ¿que si se puede incluir en el documento definitivo plazos de pago del saldo que se tienen pendiente?.

Dr. Pelayo de Pedro Robles (Abogado)**Explicó**

En compra venta existe la posibilidad de fraccionar ese pago, todo es posible, todo es negociable, no hay nada que condicione, que yo esté obligado el día de mañana a pagarte esa cantidad de contado, obviamente hay unas expectativas también creadas del lado del vendedor que pensara, o en vista al esfuerzo que hasta ahora ha hecho que se le salde la cantidad que debe el Colegio, pero esto visto también que el Colegio adelanto un 60%, dentro de un proceso de opción eso también es negociable, ahora decir en este momento si eso es así estaría dentro de la negociación dependerá de la propia negociación, ahora las relaciones con la contraparte de los vendedores, son sumamente buenas, se puede siempre plantear esa posibilidad.

Lic. Jorge Castillo**Preguntó**

Mi pregunta es muy concreta, que tiempo tenemos nosotros a partir de la decisión de hoy para comprar quinta NANA, o sea ¿a partir de hoy que tiempo? Creo que le oí decir de 180 días para saber si nosotros se determina por las investigaciones que se van hacer de ese activo que vamos a comprar si está calificado para que funcione como el Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda. ¿qué tiempo concreto, tenemos nosotros a partir de ahora para comprar la quinta NANA y dependiendo de ese tiempo nosotros estamos obligados, son dos cosas, nos están dando 180 días para comprar y nos están pidiendo 1 semana para vender, entonces quiero que me aclare esta duda.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)**Aclaró**

Creo que se mezclaron las cosas acá, son 180 días es para impugna por parte del mismo vendedor, lo del día 2 tampoco es así, que 5 días antes tendría la otra parte es decir hoy decirnos que quiere negociar, que no consiguió los recaudos y abrir otra negociación no es que vayas avisar el 2 de diciembre, sino 5 días antes venir ante nosotros y decir vamos a negociar, tampoco tenemos 4 días hábiles para realizar el procedimiento para registrar, para revisar documento de compra, no, las partes y digo las partes o el vendedor que es lo que ustedes les interesa más, las negociaciones se han llevado en buen término. Estamos seguro ya se había conversado que para el 15 de diciembre al recibir esta porción y es muy probable que para este 15 de diciembre ya tengamos negociada la oficina Dos Caminos, que sería otra preocupación para ustedes porque los números no dan,. pero el Colegio ha venido teniendo flujo de caja y en excedente también que ustedes lo han visto mes a mes porque se los hemos mostrado entre Bs. Trescientos Mil (Bs.300.000) y Cuatrocientos Mil

(Bs. 400.000) que son los cobros por las cuotas extraordinarias y estamos seguro de que si no llegamos, vamos a negociar con el propietario y en caso contrario, tenemos relacionados que nos han ofrecido también préstamos y que no han sido utilizados en este caso el instituto de Prevención Social que tiene relación con el Gremio y otros mecanismos de préstamos, inclusive donde estamos ubicados hoy en día obtuvimos un préstamo para pagar la inicial, ya se lo cancelamos porque íbamos a seguir pagando intereses, le pedimos prestados en ese momento Bs. Trescientos Mil (Bs. 300.000) para poder cumplir con la inicial y cuando tuvimos suficiente flujo de caja, cancelamos, para que deber Bs. Trescientos Mil (Bs. 300.000) si tenemos Bs. Dos Millones (Bs. 2.000.000) en banco tenemos la posibilidad y mecanismos para cumplir con ese Bs. Un Millón (Bs. 1.000.000) que estarían haciendo falta.

Lic. Héctor Carapaica CPC 9311

Manifestó

Entiendo la posición del Abogado que reviso por encima y vimos también al Dr. Truzman, le doy mi impresión que viendo la actitud de él es muy favorable a nosotros, yo entiendo al Dr. Pelayo, que tiene que revisar, el que tiene que impugnar es el mismo, en qué cabeza cabe que el mismo se va a impugnar su decisión, ahora para el caso del Municipio Chacao, dicen ustedes tienen 180 días para impugnar, bueno yo mismo me voy a impugnar, no creo, en esa circunstancia nosotros ya tomamos la decisión de comprar la quinta NANA nosotros lo que estábamos esperando era que iba a pasar con el procedimiento administrativo y al resolverse el Proceso administrativo estamos en condición de comprar, eso nos quita el otro punto que es la posibilidad de otra compra, no señor, si ya resolví el procedimiento administrativo yo tengo que comprar la quinta NANA, eso fue lo que se aprobó y le dimos todas las opciones para negociar la quinta NANA, si yo resolví mi problema que era el acto administrativo, que yo tenía en Chacao, ya yo resolví eso, yo tengo que ir a un proceso de negociar por la quinta NANA con el vendedor. Posiblemente ahora él dice vamos a negociar, vendo Bancarcacas, tengo la posibilidad supuestamente del dinero, podemos negociar en función de que yo estoy vendiendo ahora, ahora si tenemos posibilidad. ¿Alguien que tu le das el 60% de anticipo, te va a decir que no? No, por eso pienso que la discusión de la quinta NANA hasta aquí llego, porque si el Abogado dice es así como está, que de su informe y diga que todo está bien, el vendedor no va a recurrir a su propio recurso, tenemos resuelto lo del acto administrativo tenemos que ir a comprar la quinta NANA.

Dr. Pelayo de Pedro Robles (Abogado)

Explicó

Los contratos se celebran de buena fe, eso está en el Código Civil, el quiere vender obviamente y ustedes quieren una nueva sede bajo esa premisa todo está bien, no ha pasado nada, yo dije al principio que en respeto el esfuerzo que hizo el doctor Truzman yo obviamente tengo algunas apreciaciones pero pueden ser riesgos mayores, menores o simplemente anotaciones para que lo pondere la Junta Directiva, pero no puedo decir mira, no es tan cierto esto, no

es tan cierto lo otro, en el derecho todo no es blanco o negro, obviamente hay un riesgo que asume el comprador, independientemente de que el abogado le pueda pintar que el riesgo es mínimo, o insignificante, yo no creo repito, que exista aquí cosas distintas, yo creo que la buena voluntad del Dr. Truzman se demostró y el hecho de que lo trajo es suficiente, creo siendo responsable con mi trabajo y con la junta Directiva yo debo revisar con más detalle.

Lic. Rodríguez CPC 56535

Manifestó

Yo quería aprovechar y consultar al Dr. Pelayo que en función de esa negociación en que usted intervino y visto lo que nos comentó del acto administrativo ¿qué tan adecuado sería esperar el lapso de los 180 días para la impugnación del procedimiento administrativo? porque yo consulté a la Junta Directiva y me dijo que ese hecho administrativo no afectaba la negociación de la quinta en función de eso a ver si podía aclarar un poco

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)

Aclaró

Lic. Rodríguez ¿dices que consultaste a la Junta Directiva? explica mejor porque nosotros no hemos recibido ninguna consulta.

Lic. Rodríguez CPC 56535

Manifestó

Formal o informal me comento el Lic. Larrondo que era un acto que no afectaba de manera importante, era algo de quitar la santa maría, algo de que no se había respetado en ese sentido y como yo no tengo acceso a esa documentación, el Dr. Pelayo la analizo quería pedir una explicación más detallada de en que consistió el acto administrativo

Dr. Pelayo de Pedro Robles (Abogado)

Explicó

Según el documento de Registro de la quinta tiene 600 metros no dice si de terreno o de edificación pero el acto administrativo que dicto la Alcaldía abarcaba 240 metros de construcciones ilegales, de los cuales 90 metros ya habían sido retirados por el propio vendedor pero eso explicaba esa construcción básicamente, entonces que quiere decir que si había una construcción ilegal, tu no podías ampliar, no podías hacer remodelaciones y obviamente tenias que tumbarlo, para poder iniciar cualquier construcción eso era una construcción ilegal, la cual ordenaba una demolición y una multa bastante importante.

Lic. Rodríguez CPC 56535**Manifestó**

De acuerdo a los documentos entregados hoy como queda la situación del metraje ilegal y del no ilegal?

Dr. Pelayo de Pedro Robles (Abogado)**Explicó**

No la he leído las razones porque lo dice el acto que es una prescripción, han pasado más 5 años de la oportunidad para que tuvieran que tumbar las construcciones ilegales y no lo hicieron y lo hizo la Alcaldía eso es un punto, lo otro es el derecho a la defensa, porque no se consideraron unas pruebas presentadas oportunamente en el procedimiento anterior. Esos son los dos argumentos sobre los cuales la alcaldía sobre la base del auto tutela efectiva que tienen los entes fundamentalmente de sus actos, era la oportunidad que tenían para hacerlo, llamó acción de nulidad, eso no influye para nada.

Lic. Koldobika Larrondo CPC 3145**Manifestó**

A mí me preguntan muchas veces cosas del Colegio cosas del IDEPROCOP y cuando las respondo las respondo como Koldobika Larrondo y no como Junta Directiva las cosas de Junta Directiva se responden en Junta Directiva, esa casa estaba funcionando, ahora lo que no dejaron es venderla como la quieren vender, si el comprador la quiere comprar limpia si el comprador la quería comprar con esa carga, la podía comprar se podía estar ahí, lo que no se podía era ni solicitar un permiso de construcción o refracción, ni para botar escombros porque al venir Ingeniería Municipal a realizar la inspección no otorgarían ningún permiso, por las construcciones ilegales, en ese sentido es que yo pude haber dicho, que esa casa no tenía ningún defecto que se podía vivir o trabajar en ella.

Tengo dos preguntas al Abogado, ¿ese acto, ese documento, es un escrito generado por la Alcaldía o por el Alcalde solamente y si además de las personas que hemos mencionado aquí que pueden impugnar el acto, también alguna dependencia de la Alcaldía que no esté de acuerdo si eso es del Alcalde lo puede impugnar?

Dr. Pelayo de Pedro Robles (Abogado)**Explicó**

Ese acto que trajo el Dr. Truzman es un acto firmado por el Alcalde como máxima autoridad del Municipio Chacao en esa materia, está firmado por él, eso con la primera pregunta. Con la segunda hay que ser claro, no sólo el vendedor podría impugnarlo, que obviamente no tiene ningún interés de hacerlo, cualquier persona que se sienta afectado por el, también lo puede hacer durante ese

lapso, la propia Alcaldía pudiera nuevamente revisar, ahora que jerárquicamente Ingeniería Municipal pasara por encima del Alcalde eso no es probable, porque el propio Alcalde se sustentó en el informe de Ingeniería Municipal.

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Informó

Este punto que hemos estado tratando es un informe actual de la situación del acto administrativo de la quinta NANA, por lo tanto no está sometido a votación solo era para que el Dr. Pelayo nos informara, para que todos ustedes la conocieran adecuadamente y ustedes hicieran sus preguntas. Ahora vamos a pasar al Punto N° 3, no se si el Lic. Jiménez quiere hacer una acotación previa al Punto N° 3. Yo si quisiera decir que este punto lo tenemos que tratar porque está en convocatoria lo que si a mi entender, la votación debe ser negativa puesto que ya tenemos el Punto N° 2 que era lo que habían dicho los Licenciados Carapaica y Castillo que ya nos habían dado autorización para comprar quinta NANA, nosotros dijimos que había un procedimiento administrativo que había que resolverlo y el proceso está resuelto, excepto por pequeñas cosas que faltan evaluar. El otro problema es conseguir los recursos financiero que hemos sacando algunas cuentas, de ahora en adelante tenemos que llamar a los Colegas que deban cuotas extraordinarias para apurarlos, el Colega que esté insolvente, mandarlo a solventarse, apurarlos para que estén solventes, para que podamos reunir el resto del dinero también teniendo claro que no sólo es comprar quinta NANA sino que también tenemos que remodelarla antes de salir de Bancaracas y el Sistema Administrativo también tiene que estar en la quinta NANA.

PUNTO N° 3

Compra de otra sede administrativa según la oferta del mercado.

Lic. Eduardo Jiménez (Presidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda)

Aclaró

Esto sí es un punto rápido por eso veían tres puntos en la Agenda, que nos autorizaran a vender, el informe de la quinta NANA porque hasta 10 para las 7:00 pm, no sabíamos cual era la situación, teníamos en ese momento de no haber recibido la comunicación dos alternativas que era que ya se cumplían los lapsos, ejecutar otras vías legales o una probabilidad de que ustedes digan que no vamos a esperar hasta el 7 de diciembre o hasta el viernes, en fin, pero la situación era totalmente diferente. ¿Qué sucedía? acercándose los plazos nosotros teníamos que darle una respuesta a ustedes y evaluamos otros activos, otros inmuebles por los cuales dos nos parecieron los mejores, uno ubicado en la torre de al lado arriba del León, en el piso 1 y una en el piso 6 oficinas de 470mts bastante amplias con 6 baños 4 internos y 2 externos por tratarse de ser todo un piso la fuimos a ver y se la queríamos presentar en caso de la decisión del Punto N° 2 fuese negativa, los precios eran manejables Bs.

Diez Millones (Bs. 10.000.000) 12 puestos de estacionamiento, y habíamos adelantado eso para que en caso de que ustedes nos autorizaran adquiriéramos esta oficina, y nos pareció oportuno tener una alternativa para que ustedes la discutieran. Es importante porque puede haber una mínima posibilidad de que se pueda revertir la situación o sea que hoy la situación cambio favorablemente para el Colegio Público de Contadores del Estado Miranda, esperamos que el panorama favorable se mantenga y que se asume que al Punto N° 2 de haber sido aprobado con el Punto N° 3 la situación sería adversa porque no podíamos cumplir los dos puntos.

Lic. Koldobika Larrondo (Vicepresidente de la Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda) Director de Debate

Manifestó

Se abre el derecho a debate ¿si alguien quiere intervenir? Si no van a intervenir vamos a proceder a la votación, la propuesta esta tiene apoyo o no, aquí vamos hacer la votación doble, vamos a votar quien quiere que se compre esta oficina y luego quien no quiere que se compre para que queden los dos puntos.

¿Quién está de acuerdo con comprar esta oficina?

Ningún voto,

¿Quién no está de acuerdo con comprar esta oficina?

27 votos a favor Mayoría evidente

Cerrada la Asamblea Extraordinaria