

ACTA
JUNTA EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS N°
SUDMEDICA S.A.

En Quillota, a 17 de enero de 2026, siendo las 12:24 horas, en dependencias del Edificio Clínico SUDMÉDICA ubicado en calle teniente Ignacio Serrano 102, ciudad y comuna de Quillota, se celebró la Junta Extraordinaria de accionistas de la sociedad "SUDMÉDICA S.A.", Preside la junta don Ángel Trujillo (en adelante "el presidente") y actúa como Secretario el Gerente General, don César Mendoza Devia (en adelante "el secretario").

El presidente agradece la presencia de los accionistas, señalando que se encuentran presentes, personalmente y debidamente representados mediante poderes 21.987 acciones, por lo que da por iniciada la Junta Extraordinaria que ha sido convocada de conformidad a los estatutos sociales y a la Ley.

PRIMERO. CONVOCATORIA.

El señor presidente señala que la junta extraordinaria de accionistas fue convocada por acuerdo de directorio de fecha 16 de diciembre de 2025. Las citaciones a los señores accionistas se enviaron el día 17 de diciembre de 2025 de acuerdo a los Estatutos.

SEGUNDO. ASISTENCIA Y QUORUM.

Se procede a firmar el libro de asistencia indicando el número de acciones de cada concurrente. El libro de asistencia firmado se acompaña al final del acta y forma parte integrante de la misma. El señor presidente abrió la sesión e informó que todos los asistentes han firmado el libro de asistencia. El Presidente informa que según los Estatutos Sociales, esta Junta se constituye válidamente con la representación de la mayoría absoluta de acciones emitidas con derecho a voto. Están representadas en la Junta de accionistas que concurren a la reunión personalmente o debidamente representados, el total de 21.987 acciones, por lo que se completa el quórum exigido por los estatutos, con lo cual y dado cumplimiento a las formalidades pertinentes, se tuvo por constituida la Junta Extraordinaria de Accionistas.

TERCERO. CALIFICACIÓN DE LOS PODERES. Los poderes otorgados a los presentes fueron debidamente revisados, encontrándose éstos y el libro de asistencia a disposición de los señores accionistas. El señor Gerente General, quien fuera nombrado de común acuerdo por las partes como calificador, en virtud del artículo 116 del Reglamento de Sociedades Anónimas, califica los poderes.

CUARTO. SISTEMA DE VOTACIÓN.

El presidente, antes de examinar y someter a consideración de los accionistas las materias de la Junta, en virtud de lo dispuesto en inciso 4° del artículo 62 de la Ley de sociedades Anónimas y en la Norma de carácter General 273 de la CMF, hace presente que debe decidirse la forma de votación de las materias sometidas a decisión de la misma. El presidente propuso a los señores accionistas que, a fin de garantizar la correcta participación de todos, todas las materias sometidas a votación fueran definidas mediante de sistema de votación presencial, a través papeletas que han sido proporcionadas a los accionistas previo al inicio de la Junta. En todo caso, sometida a la consideración de la Junta, se aprobó por unanimidad la propuesta efectuada por el presidente de acordar las materias por votación a través de papeletas. Se señala, que el accionista mayoritario, esto es, Red Medica Sudamericana Inmobiliaria SpA, respetará la votación de los accionistas minoritarios (todos los accionistas presentes sin considerar las acciones del accionista mayoritario) y dará su voto a favor de lo que decida la mayoría de los accionistas minoritarios. Atendido lo anterior, se acuerda a viva voz que no existe conflicto de interés en el negocio por parte de Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA, ya que persiguen el mismo propósito, el bienestar económico de Sudmédica.

QUINTO. DESIGNACIÓN DE FIRMANTES DEL ACTA.

Conforme lo establecido en artículo 72 de Ley de Sociedades Anónimas, el secretario señaló corresponde a esta Junta designar a 5 accionistas presentes, a fin de que éstos, conjuntamente con el Presidente y el Secretario, queden facultados para firmar el acta que se levante de esta Junta, en representación de todos los accionistas. Se propuso para estos efectos a los accionistas don Gerson Garcés, don Luis Jara, don Fernando Aguiar, don Daniel Barrientos. y a don Mauricio Cortés.

Lo que fue aprobado por la unanimidad de accionistas.

SEXTO. INSTALACIÓN DE LA JUNTA.

En consideración a que se han cumplido con todos los trámites y formalidades legales, el presidente declara legalmente constituida la Junta Extraordinaria de accionistas y abierta la asamblea.

SEPTIMO. TABLA.

- 1. Informar fecha estimada apertura Fase 1 y Fase 2, del hospital privado de SUDMEDICA en Quillota.**
- 2. Propuesta gestión de financiamiento Fase 2 de hospital privado en Quillota.**
- 3. Elección de nueve puntos geográficos para construir las futuras clínicas descritas en el prospecto de acciones del año 2023.**
- 4. Determinar si se reintegrarán el capital social de la compañía, las acciones rebajadas consecuencia de la aplicación del artículo 11 de la Ley 18.046, el año 2023.**
- 5. Gestión y propuesta de financiamiento para la construcción de las futuras clínicas.**
- 6. Propuesta de acuerdo o contrato de Know How entre Red Medica Sudamericana Inmobiliaria SpA y SUDMEDICA S.A., que aborde al menos, la propiedad intelectual de los planos de las clínicas de baja complejidad, mediana complejidad y alta complejidad, ya existentes.**

El presidente da la palabra al gerente general para que explique los puntos de la tabla, quien comienza señalando:

1. Informar fechas estimadas de apertura de Fase 1 y Fase 2 de hospital privado en Quillota.

- 1.1 Contexto: El Gerente general invita al Dr. Mauricio Cortés a explicar esta materia, quien señala que respecto de la apertura del hospital privado en Quillota se dividió en 2 fases: **Primero, Fase 1**, que agrupa principalmente exámenes y área ambulatoria (resonancia magnética, tac, rayos X, mamografía, ecografía, endoscopia, laboratorio, toma de muestra, unidades de apoyo, además de la habilitación de 73 consultas médicas), y luego, **Segundo, Fase 2**, que agrupa quirófanos, hospitalización y unidades de apoyo (equipamiento 7 quirófanos, esterilización, salas de preparación y recuperación pacientes, central de alimentos, farmacias, hotelería, entre otros).
- 1.2 Cada una de las fases, debe obtener dos tipos de permisos, para comenzar a operar y recibir usuarios:
 - 1.2.1 La recepción municipal, que es entregada por la Dirección de Obras Municipales de Quillota, y
 - 1.2.2 El Permiso de la autoridad sanitaria de la Región, para operar las diversas unidades de servicios clínicos.
- 1.3 Hoy el hospital privado cuenta con la recepción de la Fase 1 por parte de la Dirección de Obras de Quillota, pero recién en diciembre comenzaron las gestiones para que la autoridad sanitaria permita que SUDMEDICA comience a prestar servicios de salud. Este proceso puede durar todo el primer trimestre, en consecuencia, estimamos que el segundo trimestre del año 2026 es el rango de fecha más probable de apertura.
- 1.4 La Fase 2 tiene aproximadamente un 70% de avances, se estima faltarían 6 meses más de construcción, luego de eso se deberá gestionar la recepción municipal y el permiso de la autoridad sanitaria. Se están haciendo los esfuerzos para lograr estos objetivos con miras al segundo semestre del año 2026.

En cuanto a la implementación de la clínica, explica el director de informática Sr. Moshnic, se está trabajando en un plan para el cobro de las prestaciones, con un sistema que se va tener respaldo en la nube, se está trabajando en seguridad, y este plan incluye también equipamiento, redes, tótems, etc. Buscando los mejores proveedores, así como la capacitación de la ficha clínica.

Continúa el gerente general con los puntos de la tabla:

2. Propuesta gestión de financiamiento Fase 2 de hospital privado en Quillota.

- 2.1 Contexto. Fuentes de financiamiento históricos de SUDMEDICA S.A.
 - 2.1.1 Financiamiento desde la Matriz. En Junta Extraordinaria de Accionistas de Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA (RMSI) de fecha 27 de julio de año 2018, se dio a conocer el plan de negocios, de dicha compañía. Entre las temáticas que se abordó, se planteó la construcción del edificio médico en la ciudad de Quillota, que se dividiría en 2 grandes secciones: un área de oficinas de médicos (para atención de pacientes), y un área de servicios hospitalarios. El área de oficinas médicas se vendería a doctores, y el área

del hospital privado, a una filial que se encargaría de la administración. En esa misma junta se aprobó la constitución de la filial SUDMEDICA S.A., la que se convertiría en dueña del hospital privado en Quillota. RMSI como matriz y principal accionista de SUDMEDICA S.A., ha asumido, de ser necesario, el desafío de financiar la sociedad SUDMEDICA S.A., hasta la puesta en marcha de dicha sociedad.

- 2.1.2 Financiamiento por vía de suscripción de acciones de SUDMEDICA S.A. La sociedad SUDMEDICA S.A. se financió inicialmente por vía aporte de capital de RMSI y médicos, que como requisito previo para firmar reservas de consultas médicas, debían suscribir acciones de la sociedad SUDMEDICA S.A. En Junta Extraordinaria de Accionistas de la sociedad SUDMEDICA S.A. del 7 de junio de 2019, la asamblea con el 100% de los votos, aprobó la moción de construir un hospital privado en Quillota, más grande que el propuesto inicialmente por RMSI en Junta de accionistas del 27 de julio de 2018, en consecuencia aumentó el monto de inversión inicial, y eso implicó entre otras actividades, realizar un aumento del capital social de la compañía, lo que se materializó en Junta Extraordinaria de Accionistas con fecha 24 de marzo de 2020, agregando 16.000 (dieciséis mil) nuevas acciones, dividiendo el capital social en 38.000 (treinta y ocho mil) acciones.

El gerente general, por instrucción del artículo 11 de la ley 18.046, debía disminuir el capital social de todas las acciones no suscritas y pagadas dentro del plazo de 36 meses. Fue un tremendo desafío, para todo el equipo de SUDMEDICA, promover la adquisición de acciones entre nuevos inversionistas, de una sociedad que en ese entonces no estaba sujeta a la CMF, ni inscrita en el mercado bursátil, luego de que el movimiento denominado “estallido social” y la pandemia COVID 19 llegaran al continente, mientras el mercado en general estaba buscando refugios para sus capitales y la mayoría de los proyectos, a nivel mundial, estaban detenidos.

Consta en acta de Directorio de la sociedad, en el número 4, de fecha 31 de marzo de 2020, la instrucción al gerente general, para que analice el escenario y proponga estrategias, con el objetivo de asegurar la continuidad de la compañía en medio de la recesión mundial. En acta de Directorio de fecha 1 de julio de 2020, el gerente general informó, que gracias a Dios, había continuado con éxito la suscripción de acciones por parte de nuevos inversionistas, pero que era necesario incorporar, nuevos proyectos al conocimiento de los médicos, que aumenten la proyección futura de la sociedad, en consecuencia y contra toda la tendencia del mercado, el gerente general de la compañía, recomendó enfocar los esfuerzos al crecimiento de las operaciones de la compañía a la brevedad, lo que implicaría contratar más personal, sin despedir a la planta de colaboradores ya existente, además informó que la nueva visión de la compañía, sería mucho más grande, convirtiéndose en una empresa que desarrollaría *“sabiduría, ciencia e ingeniería”*,

para construir hospitales privados en Chile y el extranjero, llevando salud de calidad al estrato de ingresos medios de la población.

El 24 de marzo de 2023, el gerente general informó, que de las 16.000 nuevas acciones, se habían logrado suscribir y pagar exitosamente a la fecha 12.302 acciones, y precisó los siguientes argumentos:

- 2.1.2.1 El escenario económico mundial: la pandemia de Covid 19, la recesión del año 2020 y parte del 2021, la incertidumbre por los “estallidos sociales”, la toma del Capitolio en USA, la crisis migratoria, la invasión a Ucrania en febrero del año 2022, las alzas de tasas mundiales, la falta de liquidez de mercado; y en el plano nacional: los procesos constituyentes (que originaron la migración de capitales chilenos al extranjero) y la crisis del sistema de aseguradoras privadas de salud (ISAPRES), por el fallo de la corte, en materia del aumento del precio cobrados en los planes de salud.
- 2.1.2.2 La suscripción de acciones, sumó más de 500 nuevos accionistas, en consecuencia, por instrucción del artículo 5 letra c de Ley 18.046 la sociedad SUDMEDICA S.A. quedó sujeta a la CMF.
- 2.1.2.3 Desde junio del año 2023, la intermediación financiera de las acciones de la sociedad de SUDMEDICA S.A. se comenzó a realizar en el mercado bursátil nacional, a través, de la Bolsa de Santiago. Ya en esa fecha, no había acciones de la compañía para suscribir, porque se había cumplido el plazo de los 36 meses el 24 de marzo del 2023. El gerente general debió rebajar las 3.698 acciones, que no se suscribieron o no se pagaron.
- 2.1.2.4 El proceso SUDMEDICA S.A. originó dos sucesos históricos:
 - 2.1.2.4.1 Fue la primera empresa que ingresó a listar en la Bolsa de Santiago, posterior a la pandemia.
 - 2.1.2.4.2 Fue la primera empresa Junior (empresa que aún está en etapa de proyecto, con una capitalización bursátil menor a quinientos millones de dólares) en ingresar a listar en bolsa, a través del mercado bursátil nacional, e incluso del mercado bursátil latinoamericano, debido a que las acciones de empresas Junior se transan habitualmente en el mercado bursátil canadiense, en la Bolsa de Toronto, a través del TSX Venture Exchange.

2.2. Fuentes de financiamiento actuales de SUDMEDICA S.A.

Actualmente el único financiamiento de SUDMEDICA S.A. proviene por los aportes de la Matriz Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA, que ingresan como préstamo sin intereses ni reajustes, hasta que comience a operar Fase 1.

2.3 Fuentes de financiamiento para Fase 2 del proyecto hospital Privado SUDMEDICA en Quillota.

La fase dos requiere aproximadamente USD \$ 2 KK (dos millones de dólares) para terminar la construcción de Fase 2, y además se deberá financiar el equipamiento, que requiere una inversión aproximada USD \$ 4 KK (cuatro millones de dólares). Al respecto, se aplicarán las siguientes estrategias en conjunto:

- 2.3.1 Opción 1. Se gestionará la suscripción de las 3.698 acciones. Con el nuevo escenario de SUDMEDICA, se proyecta recaudar aproximadamente USD \$ 4 KK (cuatro millones de dólares).
- 2.3.2 Opción 2. Se está gestionando hipotecar el inmueble de Fase 1, de propiedad de SUDMEDICA, con entidades crediticias, para recaudar USD \$ 3 KK (tres millones de dólares).
- 2.3.3 Opción 4. Flujo de Ingresos de la operación de Fase 1. Los ingresos proyectados del área ambulatoria, desde su puesta en marcha, permitirán financiar el total de la Fase 2 (construcción y equipamiento) con un rango proyectado de 2 años (SIN considerar los fondos que se pudieran obtener de los puntos 2.3.1 y 2.3.2).

Habitualmente, los bancos chilenos al otorgar créditos a las compañías, piden varios requisitos, los más relevantes para nuestro análisis son: lista de avales, dos últimas declaraciones de renta, estados financieros de la compañía, formularios 29 de al menos los últimos 12 meses (para determinar los ingresos por ventas) y documentos que demuestren la salud financiera de la compañía; por esta razón el financiamiento hasta el momento ha venido de fondos de inversión y en el caso del leasing de los equipos, por parte de DLL. La sociedad SUDMEDICA S.A. está realizando los esfuerzos, para abrir las puertas al público, este semestre, en consecuencia, no tiene ingresos demostrables por ventas de la explotación del giro, eso debiera cambiar en los próximos meses.

La compañía proyecta construir 10 hospitales privados en el lapso de 10 años, pero debe demostrar al mercado nacional e internacional, que su modelo es un éxito, para eso existen dos metas de corto plazo:

Meta 1: Demostrar que sabe construir edificios. Este punto se cumplió, con la obtención de la Recepción Municipal.

Meta 2: Demostrar que sabe construir hospitales privados. Aún debe conseguir el permiso de la autoridad sanitaria, que se está gestionando, para comenzar a recibir usuarios del sistema.

Con el cumplimiento de estas dos metas, se demostrará al mercado que la *“sabiduría adquirida, la ciencia, inteligencia e ingeniería desarrollada en los estudios”*, tienen los estándares suficientes para replicar el modelo las veces que sean necesarias. Esperamos que esa demostración de logros, más los ingresos por puesta en marcha, generen las simpatías necesarias en el mercado y motiven la inversión.

3. Determinar si se reintegrarán al capital social de la compañía, las acciones rebajadas consecuencia de la aplicación del artículo 11 de la Ley 18.046, el 24 de marzo del año 2023.

3.1 Contexto. En forma aclaratoria.

3.1.1 El Junta Extraordinaria de Accionistas de la sociedad SUDMEDICA S.A., fecha 8 de julio de 2023, se reincorporó las 3.698 acciones rebajadas el 24 de marzo de 2023 del capital social, en consecuencia, el actual capital social de la compañía se divide en 38.000 acciones.

3.1.2 Se encomendó a un estudio de abogados de la Región de Valparaíso, hacer la correcta entrega y presentación de la emisión de acciones a la CMF. La presentación de los abogados fue deficiente, por lo que CMF solicitó se realizara una nueva presentación, la que hasta la fecha no se ha concretado.

3.1.3 Este semestre se encomendará a una nueva oficina de abogados con sede en Santiago terminar el proceso, para ofrecer la suscripción. A nuestro parecer el momento es preciso, porque coincide con un mercado más dinámico, con la apertura de la Fase 1 y con la demostración de que la *“ciencia, ingeniería y estudios diseñados por SUDMEDICA son aplicables en la realidad”*, en este aspecto la entrega del Hospital Privado de Quillota, sería una prueba tangible del éxito.

3.2 Las nuevas acciones enfrentan nuevamente el límite de plazo de 36 meses, que termina el 8 de julio de 2026, y aún están pendiente las gestiones ante la CMF, para terminar el completamente el proceso legal de la emisión de valores. En el caso que no se alcance a tramitar la suscripción de dichas acciones, el gerente general propone que nuevamente se llame a Junta de Accionistas para reincorporarlas.

4. Propuesta de acuerdo o contrato de Know How entre Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SPA (RMSI) y SUDMEDICA S.A. y Elección de nueve puntos geográficos para construir las futuras clínicas descritas en el prospecto de acciones del año 2023.

4.1 Contexto

El 2018, se constituye RMSI como un proyecto inmobiliario que buscaba generar especialización en la construcción de hospitales privados, para luego administrarlos, el modelo se autofinanciaba de dos formas, sumando la venta de propiedad de las oficinas de atención médica a los propios doctores, y vendiendo el área de servicios hospitalarios o clínicos a una filial, que no sólo se hacía propietaria de esta área, sino que además la equiparía y la administraría. En la filial RMSI al menos mantendría la propiedad del 50% + 1 de las acciones, a fin de asegurar la gestión, el resto de las acciones se venderían a los médicos de la clínica y o inversionistas interesados.

La primera filial fue SUDMEDICA S.A., pero debido al mal desempeño del entorno económico mundial el año 2020, el gerente general para asegurar la continuidad de la empresa, y poder incentivar la suscripción de acciones, propuso un cambio en la visión de la compañía, convirtiéndola en un proyecto para construir al menos 10 clínicas, posterior a eso, el año 2023 se estima un plazo de 10 años, para cumplir esa meta, desde la puesta en marcha del Hospital Privado en Quillota, que debiera concretarse este año.

Del año 2020 al 2023, fueron años duros para casi todas las industrias, por lo que la gerencia de la compañía, optó por contratar personas altamente especializados y con experiencia comprobada para formar los equipos, con excepción del área comercial, donde la gerencia optó por contratar personas sin nada o escasa experiencia en marketing y ventas, la preparación de

los ejecutivos de marketing quedó bajo la responsabilidad directa del gerente general de la compañía.

También se trabajó en forma conjunta entre la matriz y todas las filiales, aportando datos en el desarrollo de la sabiduría, ciencia, inteligencia, ingeniería para desarrollar los diversos estudios, en consecuencia, el producto final de estos estudios no puede ser aún patentado, porque se debería determinar quién es el único dueño de la propiedad intelectual desarrollada.

Para proteger la información de los diferentes estudios de factibilidad, y no caer en incumplimientos de leyes nacionales e internacionales, con respecto al uso de la información confidencial, y evitar cualquier desacuerdo futuro, es que se propone a la asamblea se instruya al gerente general, proponga negociar de la siguiente forma el contrato de Know How entre SUDMEDICA S.A. y RMSI, con respecto a las siguientes materias:

4.1.1 Del precio de los diversos estudios de factibilidad: Que ambas compañías acuerden un solo precio estándar para el conjunto de estudios de factibilidad, los planes de operación, y los planos de los hospitales privados, en lo que se precisan además los de tamaño básico, los de tamaño mediano alta complejidad y los de tamaño grande alta complejidad, en los diferentes puntos geográficos, y que esto defina el precio del contrato, según la siguiente tabla:

/ALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USE		/ALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USE		/ALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USE	
TAMAÑO GRANDE		TAMAÑO BÁSICO		TAMAÑO GRANDE INTERNACIONAL	
ANTOFAGASTA	\$ 1.000.000	OVALLE	\$ 500.000	COSTA RICA	\$ 2.500.000
COQUIMBO	\$ 1.000.000	VALLENAR	\$ 500.000	EL SALVADOR	\$ 2.500.000
RANCAGUA	\$ 1.000.000	ILLAPEL	\$ 500.000	GUATEMALA	\$ 2.500.000
TEMUCO	\$ 1.000.000	VILLA ALEMANA	\$ 500.000	PANAMÁ	\$ 2.500.000
VALDIVIA	\$ 1.000.000	CONCÓN	\$ 500.000	COLOMBIA	\$ 2.500.000
		PLACILLA	\$ 500.000	ECUADOR	\$ 2.500.000
TOTAL	\$ 5.000.000	SAN FERNANDO	\$ 500.000	PARAGUAY	\$ 2.500.000
		LOS ANGELES	\$ 500.000	PERU	\$ 2.500.000
/ALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USE		CAÑETE	\$ 500.000		
TAMAÑO MEDIO		ANGOL	\$ 500.000	TOTAL	
PUERTO MONTT	\$ 750.000			\$ 20.000.000	
CHILLAN	\$ 750.000	TOTAL			
CALAMA	\$ 750.000	\$ 5.000.000			
COPIAPO	\$ 750.000	VALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USD			
TALCA	\$ 750.000	TAMAÑO GRANDE		\$ 5.000.000	
OSORNO	\$ 750.000	TAMAÑO MEDIO		\$ 5.250.000	
CHILOE	\$ 750.000	TAMAÑO BÁSICO		\$ 5.000.000	
		TAMAÑO GRANDE INTERNACIONAL		\$ 20.000.000	
TOTAL	\$ 5.250.000	PRECIO TOTAL CONTRATO KNOW HOW		\$ 35.250.000	

4.1.2 Es aplicable el artículo 43 de la Ley 18.046, en cualquier divulgación no autorizada de los proyectos.

4.2 Forma de pago: Que proponga un “acuerdo salomónico”, para que ambas empresas ocupen la ciencia desarrollada, y pagar el precio establecido, sin presionar en flujo de caja de los proyectos, precisando que SUDMEDICA y RMSI, cuando en forma independiente ejecuten y concreten la construcción de cualquier hospital privado, pague el 15% de la utilidad inmobiliaria percibida por la

venta de los recintos, a la otra compañía, hasta completar el valor completo del contrato de Know How valorado en USD 35.250.000.- (treinta y cinco millones doscientos cincuenta mil dólares). Cualquiera de las dos empresas que concurra al pago total del monto establecido, podrá utilizar toda la información, sin nuevas obligaciones de pago.

4.3 Sobre la elección de los 9 puntos geográficos. Que, para zanjar las materias, en lo aplicable al artículo 44 y 147 de la ley 18.046, artículo 96, 99 y 100 de la Ley 18045, se permita escoger y reservar 9 puntos geográficos a SUDMEDICA S.A., además de Quillota, para desarrollar hospitales privados, con un plazo de 10 años, excluyendo a RMSI de construir en esos puntos por el tiempo señalado. Los puntos geográficos propuestos son:

1. San Salvador (El Salvador) 2. Villa Alemana (Chile) 3. Puerto Montt (Chile) 4. Illapel (Chile) 5. Asunción (Paraguay) 6. Antofagasta (Chile) 7. Lima (Perú) 8. Trujillo (Perú) 9. Arequipa (Perú).

5. Explicar gestión de financiamiento para la construcción de las futuras clínicas.

5.1 Fuentes de financiamiento:

5.1.1 Fuentes de financiamiento negocio inmobiliario. 5.1.1.1 Se les solicita a los médicos pagar el 5% por concepto de reserva de su oficina médica 5.1.1.2 Cuando el proyecto de hospital privado tiene reservado aproximadamente el 50% de las oficinas médicas, se comienza a construir el hospital privado, en ese momento los médicos deben firmar una promesa de compraventa y al menos aportar un 30% del valor total de la oficina, en este 30% se considera el 5% aportado en la reserva. 5.1.1.3 la Matriz también debe realizar el proceso de los puntos 5.1.1.1. y 5.1.1.2 precedentes. La matriz se financia mediante suscripción de acciones.

5.1.2 Fuente de financiamiento crédito comercial. Los créditos comerciales, en Chile son de hasta un 70%. Esto puede ser financiado por Bancos o por fondos de Inversión.

5.1.3 Fuente de financiamiento por medio de emisión de bonos. Para los proyectos es lo más favorable porque entregan más plazo, mejor tasa y pueden financiar hasta el 100% del proyecto. Sólo pueden emitir bonos las empresas que están sujetas a la CMF:

5.2 Solicitud de aprobación para emisión de Bonos.

5.2.1 Comparación entre el tiempo que demoraría normalmente un proyecto de hospital privado realizado por la competencia y el método que desde ahora aplicará SUDMEDICA.

	AÑOS PROYECTO	
	COMPETENCIA	SUDMEDICA
Estudio Factibilidad	2	0
Permisos	1	0,5
Construcción y equipamiento con financiamiento	4	2
Construcción sin financiamiento	0	4
Puesta en Marcha	1	0,5

Plazo que demora el Proyecto CON Financiamiento	8	3
Plazo que demora el Proyecto SIN Financiamiento	NO APLICA	5

Para que SUDMEDICA logré cumplir con el proyecto de tener 10 hospitales privados en 10 años, debería construir 9 hospitales más, por lo tanto, necesita buscar el financiamiento para dichos proyectos, a fin de construirlos en forma simultánea. Se señala que en el escenario más adverso, sin financiamiento, podría construir solamente 2 hospitales más, en el mismo período.

La ventaja actual, es que el mercado ya está internalizando que el proyecto es real, que la compañía tiene el conocimiento para construir hospitales privados, y que como tendremos ingresos por ventas, ya somos objeto de crédito en todas las instancias.

Los tickets de entrada para construir hospitales privados requieren una alta inversión inicial, por lo tanto, para lograr las metas proyectadas, debemos buscar soluciones más avanzadas, y es por eso que una emisión de bonos, figura como una alternativa que debe ser considerada seriamente, en especial porque por esta vía se puede financiar hasta el 100% de cada proyecto. En cuanto al tratamiento de las acciones de las nuevas filiales y el financiamiento vía crediticio, deben cumplir las normas de las Leyes 18.045 y 18.046, además, en el caso de los proyectos que se realicen en el extranjero deberán cumplir con las leyes de dichos países.

En la práctica, son intermediadores financieros como bancos y corredores de bolsa, los que asesoran la gestión, para que las diversas sociedades emitan los bonos, además promueven la adquisición de dicha deuda entre inversionistas, pero en el caso de SUDMEDICA S.A. (empresa Junior), es poco probable que un intermediador financiero, quiera asumir dicha responsabilidad, en especial por los montos que se necesitan obtener, a modo de ejemplo se adjunta la inversión inicial para un hospital privado tamaño grande de alta complejidad.

TAMAÑO GRANDE ALTA COMPLEJIDAD			
	VENTA	COSTO	
PRECIO M2 EN USD	4950	2250	
M2	M2 CLINICA	M2 AREA COMUN	M2 CONSULTAS
Piso -1	1.058	0	0
Piso 1	3.474	747	0
Piso 2	1.101	1.660	539
Piso 3	1.134	1.581	506
Piso 4	1.158	1.505	558
Piso 5	1.596	1.063	0
Piso 6	1.111	574	0
TOTAL M2	10.632	7.131	1.603
INGRESOS POR VENTA		\$	60.563.300
COSTO CONSTRUCCIÓN		\$	43.572.938
MARGEN OPERACIONAL NEGOCIO INMOBILIARIO		\$	16.990.362
COSTO EQUIPAMIENTO Y PUESTA EN MARCHA		\$	24.000.000
TOTAL INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO		\$	67.572.938

La inversión presupuestada es de USD 67,5 KK (setenta y siete millones quinientos mil dólares), eso es un monto considerable en la banca local, pero en países como USA o Canadá, los tickets promedios de entrada son de al menos USD \$ 50 kk (cincuenta millones de dólares)

5.2.2 La gerencia general solicitó a la asamblea, responda a las siguientes mociones:

5.2.2.1 Instruyan gestionar inversionistas para adquirir financiamiento de hasta por USD 150 kk (ciento cincuenta millones de dólares), para construir en primera instancia 3 proyectos de hospitales privados, uno de tamaño básico, uno de tamaño mediano alta complejidad, y uno de tamaño grande alta complejidad, para luego completar la construcción de 9 hospitales privados.

Se discute el tema en la asamblea, y se propone que los proyectos se financien primero con Equity y se haga un sondeo por medio de las reservas de oficinas médicas, para tener una certeza aún mayor de la viabilidad de los proyectos que se escogerán, se le entregará un plazo de 6 meses al gerente para exponer los resultados.

En el plazo de los 6 meses el gerente general deberá además buscar los inversionistas para financiar los USD 150.000.000 (ciento cincuenta millones de dólares), y hacer una presentación donde explique el tiempo, la tasa, la moneda en que se emitiría la deuda y la calificación de riesgo asignado a los instrumentos.

Una vez cumplida esa etapa, se procederá a realizar una nueva junta de accionistas, cuya única materia, será la aprobación de esa emisión de deuda y los mecanismos que se utilizaran para concretarlos.

La asamblea enfatiza la que deuda tiene un plazo asociado para pago, por lo tanto, se debe generar justo en el momento previo que comiencen las construcciones, para disminuir el riesgo de la operación.

Si existe acuerdo que el gerente debe preparar y avanzar en toda la documentación necesaria, para que, de requerirse la emisión de bonos, el proceso haya comenzado.

5.2.2.2 Instruyan y autoricen gestionar, en el caso de proyectos extranjeros, de ser necesario, ingresar dichos proyectos al mercado bursátil del país de destino.

5.2.2.3 Instruyan y autoricen, negociar la obtención de los 9 siguientes puntos geográficos para la realización de hospitales privados:

1. San Salvador (El Salvador) 2. Villa Alemana (Chile) 3. Puerto Montt (Chile) 4. Illapel (Chile) 5. Asunción (Paraguay) 6. Antofagasta (Chile) 7. Lima (Perú) 8. Trujillo (Perú) 9. Arequipa (Perú).

5.2.2.4 Instruyan y autoricen, comenzar a gestionar los 3 primeros proyectos hospitalarios:

a. Villa Alemana: Proyecto hospital privado tamaño básico cercano al nuevo hospital provincial de Marga Marga, que derive al hospital SUDMEDICA en Quillota.

b. Puerto Montt: Proyecto hospital privado de alta complejidad. El médico Nicolas Araya, empresario y dueño de la compañía Servicios Austral, con más de 2.300 trabajadores, ofreció el respaldo para concretar las reservas de consultas médicas con colegas en esa ciudad.

c. El Salvador. Los estudios de factibilidad concluyeron que esta es una de las mejores plazas para desarrollar un hospital privado tamaño grande, además la gerencia mostrará un documento del gobierno de El Salvador dirigido a SUDMEDICA, en la que ofrecen espaldar al proyecto en materia

transparencia y eficiencia para conseguir los permisos necesarios, Aunque el resultado de los estudios es reservado, se compartirán algunas razones trascendentales para la toma de decisiones.

País	PIB (nominal)	Población total	Capital / ciudad principal (población)	Distancia entre Capitales desde San Salvador en Km San Salvador0 km Tegucigalpa362 km Guatemala243 km Managua500 km Los 5 países suman una población de cuarenta millones de habitantes. 40.000.000.-
 El Salvador	US\$ 37,843 mil millones (2025)	6.029.976	San Salvador525.990	
 Honduras	US\$ 39,450 mil millones (2025)	9.571.352	Tegucigalpa1.326.460	
 Guatemala	US\$ 121,18 mil millones (2025)	18.255.216	Ciudad de Guatemala1.221.739	
 Belize	US\$ 3,488 mil millones (2025)	397.483	Belmopán20.754 Ciudad de Belice63.999	
 Nicaragua	US\$ 18,83 mil millones (2024)	6.850.540	Managua1.063.815	

5.2.2.5 Instruyan y autoricen, a la gerencia a buscar inversionistas para los nuevos proyectos que inviertan en Equity.

5.2.2.6 Autoricen los siguientes premios, por cumplimiento de metas, en favor del Gerente General:

5.2.2.6.1 Un premio del 2% sobre el monto descrito en el punto 5.2.2.1 precedente, si dentro del plazo de 5 años obtiene el financiamiento por USD \$ 150 KK (ciento cincuenta millones de dólares), para los nuevos proyectos, esto implicaría un premio de tres millones de dólares.

5.2.2.6.2 Un premio de dos millones de dólares, si la capitalización bursátil de SUDMEDICA S.A. llega a un monto de USD \$200kk (doscientos millones de dólares), en el lapso de 5 años, y que al menos existan 3 hospitales de SUDMEDICA terminados y operando en el mismo plazo.

El capital social de la compañía se divide en 38.000 acciones, en consecuencia, si se llega a cumplir la meta, y el capital bursátil llegara a USD \$ 200.000.000.- (doscientos millones de dólares) la acción de la sociedad SUDMEDICA S.A. tendría un valor unitario de USD 5.263 (cinco mil doscientos sesenta y tres dólares), valores corroborados por la aboga presente en la junta.

Esta presentación será publicada en la página web de la empresa, y se enviará por correo electrónico, a todos los accionistas que han registrado su email, en la base de datos de la compañía.

OCTAVO. VOTACIONES.

A continuación, el presidente llama a votar puntos de la tabla, y una vez votados, el presidente realiza el conteo de los votos a viva voz, con el siguiente resultado:

1. Aprueba precio contrato Know How en USD \$ 35.250.000.- Forma de pago 15% de la utilidad neta inmobiliaria por cada hospital entregado. Aprueban con el 97,37 % de las acciones minoritarias, por lo que el accionista mayoritario Red Medica Sudamericana Inmobiliaria SpA se adhiere a la mayoría. Por lo tanto, Se aprueba con mayoría absoluta de los accionistas asistentes. (con el 99,65% de aprobación, rechazan 49 votos)

2. Autoriza al gerente general, en el caso de proyectos extranjeros, ingresar dichos proyectos al mercado bursátil del país de destino. Se aprueba con mayoría absoluta de los accionistas asistentes. (con el 99,6% de aprobación, rechazan 63 votos)

3. Autoriza al gerente general, negociar la obtención de los 9 siguientes puntos geográficos para la realización de hospitales privados: 1. San Salvador (El Salvador) 2. Villa Alemana (Chile) 3. Puerto Montt (Chile) 4. Illapel (Chile) 5. Asunción (Paraguay) 6. Antofagasta (Chile) 7. Lima (Perú) 8. Trujillo (Perú) 9. Arequipa (Perú). Aprueban 96,62% de acciones minoritarias, por lo que el accionista mayoritario Red Medica Sudamericana Inmobiliaria SpA se adhiere a la mayoría. Por lo tanto, Se aprueba con mayoría absoluta de los accionistas asistentes. (con el 99,5% de aprobación, rechazan 83 votos)

4. Autoriza al gerente gestionar los proyectos hospitalarios: 1. San Salvador (El Salvador) 2. Villa Alemana (Chile) 3. Puerto Montt (Chile). Aprueban 97,55% de acciones minoritarias, por lo que el accionista mayoritario Red Medica Sudamericana Inmobiliaria SpA se adhiere a la mayoría. Por lo tanto, Se aprueba con mayoría absoluta de los accionistas asistentes. (con el 99,64% de aprobación, rechazan 53)

5. Autoriza, a la gerencia a buscar inversionistas para Equity (venta de acciones), sólo de los nuevos proyectos. Se aprueba con mayoría absoluta de los accionistas presentes. (con el 99,6% de aprobación, rechazan 63 votos)

6. Autoriza al gerente general a buscar inversionistas para financiar USD \$150.000.000.- ciento cincuenta millones de dólares. Se aprueba con mayoría absoluta de los accionistas asistentes (con el 99,65% de aprobación, rechazan 49 votos)

7. Autoriza los siguientes premios de cumplimiento de metas, en favor del Gerente General:

Premio 1: Un premio del 2% sobre el monto descrito en el punto 5.2.2.1 precedente, si dentro del plazo de 5 años obtiene el financiamiento por USD \$ 150.000.000 (ciento cincuenta millones de dólares), para los nuevos proyectos, esto implicaría un premio de tres millones de dólares.

Premio 2: Un premio de dos millones de dólares, si la capitalización bursátil de SUDMEDICA S.A. llega a un monto de USD \$200.000.000 (doscientos millones de dólares), en el lapso de 5 años, y que al menos existan 3 hospitales de SUDMEDICA terminados y operando en el mismo plazo.

Se aprueba con mayoría absoluta de las acciones presentes en la junta (con el 99,58% de aprobación, rechazan 65 votos)

NOVENO. REDUCCIÓN A ESCRITURA PÚBLICA Y PODER.

El presidente propone facultar al Gerente General, don César Gerónimo Mendoza Devia, para que, reduzca a escritura pública parcial o totalmente el acta de la presente junta. Asimismo, se faculta al portador de copia autorizada de dicha escritura para requerir las cancelaciones, inscripciones, subinscripciones y anotaciones que sean pertinentes en conformidad a la ley o que se estimen convenientes. Así se acuerda por aclamación de la mayoría absoluta de los accionistas.

Don Ángel Trujillo, agradece la participación de todos los presentes, y solicita la firma de 5 de los accionistas presentes para las actas.

No habiendo otras materias que tratar, el señor Trujillo da por terminada la Junta, siendo las 14:38 horas.

Ángel Trujillo

César Mendoza

Fernando Aguiar

Gerson Garcés

Luis Jara

Daniel Barrientos.

Mauricio Cortés