

HECHO ESENCIAL N° 14  
EMPRESA SUDMEDICA S.A.

Quillota, 13 de enero de 2026

Señores  
Comisión para el Mercado Financiero  
Presente

De mi consideración:

El suscrito, en su carácter de gerente general de la sociedad anónima abierta denominada SUDMEDICA S.A., coloca su disposición información adicional y explicativa de las materias expuestas en tabla, del hecho esencial N°11, de fecha 16 de diciembre del año 2025, sobre la citación a Junta de Extraordinaria de Accionistas, citada para el día 17 de enero del año 2026.

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

1.1 Contexto: 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.

## 2. Explicar 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.**

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 USD TAMAÑO GRANDE		/ALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USD TAMAÑO BÁSICO		/ALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USD 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
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.000.000</b>	PLACILLA	\$ 500.000	ECUADOR	\$ 2.500.000
		SAN FERNANDO	\$ 500.000	PARAGUAY	\$ 2.500.000
		LOS ANGELES	\$ 500.000	PERU	\$ 2.500.000
		CAÑETE	\$ 500.000	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 20.000.000</b>
/ALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USD TAMAÑO MEDIO		VALOR ESTUDIO FACTIBILIDAD EN USD			
PUERTO MONTT	\$ 750.000			TAMAÑO GRANDE	\$ 5.000.000
CHILLAN	\$ 750.000			TAMAÑO MEDIO	\$ 5.250.000
CALAMA	\$ 750.000			TAMAÑO BÁSICO	\$ 5.000.000
COPIAPO	\$ 750.000			TAMAÑO GRANDE INTERNACIONAL	\$ 20.000.000
TALCA	\$ 750.000			<b>PRECIO TOTAL CONTRATO KNOW HOW</b>	<b>\$ 35.250.000</b>
OSORNO	\$ 750.000				
CHILOE	\$ 750.000				
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.250.000</b>				

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 Kwon 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			
PRECIO M2 EN USD	VENTA	COSTO	
	4950	2250	M2 CONSULTAS
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
<b>TOTAL M2</b>	<b>10.632</b>	<b>7.131</b>	<b>1.603</b>
INGRESOS POR VENTA		\$ 60.563.300	
COSTO CONSTRUCCIÓN		\$ 43.572.938	
<b>MARGEN OPERACIONAL NEGOCIO INMOBILIARIO</b>		<b>\$ 16.990.362</b>	
COSTO EQUIPAMIENTO Y PUESTA EN MARCHA		\$ 24.000.000	
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO</b>		<b>\$ 67.572.938</b>	

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 solicitará a la asamblea, responda a las siguientes mociones:

5.2.2.1 Instruyan y autoricen gestionar emisiones de deudas en bonos 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.

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 respaldar 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)
 El Salvador	US\$ 37,843 mil millones (2025)	6.029.976	<b>San Salvador</b> 525.990
 Honduras	US\$ 39,450 mil millones (2025)	9.571.352	<b>Tegucigalpa</b> 1.326.460
 Guatemala	US\$ 121,18 mil millones (2025)	18.255.216	<b>Ciudad de Guatemala</b> 1.221.739
 Belize	US\$ 3,488 mil millones (2025)	397.483	<b>Belmopán</b> 20.754 <b>Ciudad de Belice</b> 63.999
 Nicaragua	US\$ 18,83 mil millones (2024)	6.850.540	<b>Managua</b> 1.063.815

#### Distancia entre Capitales desde San Salvador en Km

San Salvador	0 km
Tegucigalpa	362 km
Guatemala	243 km
Managua	500 km

Los 5 países suman una población de cuarenta millones de habitantes.

**40.000.000.-**

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.

Este documento, será publicado 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.

Sin otro particular, se despide atentamente,



César Mendoza  
Gerente General  
**SUDMEDICA S.A.**