

EMPRESA RED MÉDICA SUDAMERICANA INMOBILIARIA S.P.A. (RMSI)

JUNTA EXTRAORDINARIA DE ACCIONISTAS

En Quillota de Chile, a 5 de Julio de año 2025, siendo las 12:30 horas, en la sala de recepción de la clínica en Quillota, ubicada en Teniente Ignacio Serrano 102 Oriente, piso 1, comuna de Quillota, Región de Valparaíso, se celebró la junta extraordinaria de accionistas de Empresa Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA, a que se había citado por acuerdo del directorio.

Presidió la reunión el titular don Mauricio Cortés Vera, quién integró la mesa junto al gerente general de la sociedad, don César Mendoza Devia, el secretario del directorio, don Daniel Barrientos y el director Andrés Hermosilla; actuó como secretario de la junta la señorita Valentina Keyer.

El presidente expresó que el objeto de la junta es tratar materias relevantes, que no son componentes de la Junta Ordinaria de Accionistas, pero que concentran elementos, hitos y actuar de gran trascendencia para la compañía.

1. FORMALIDADES DE LA CONVOCATORIA

El presidente expresó que se dejará constancia del cumplimiento de las formalidades de convocatoria a la junta, según el siguiente detalle:

- 1.1 Fue convocada por acuerdo del Directorio adoptado en sesión del 17 de junio de 2025.
- 1.2 La convocatoria dio cumplimiento al artículo décimo octavo del estatuto social, comunicando vía e-mail a los accionistas de la empresa, con acciones válidamente inscritas y pagadas.
- 1.3 Además, en sobre abundamiento, se solicitó a la gerencia comercial, hiciera un seguimiento personalizado de las citaciones.

2. PARTICIPACIÓN EN LA JUNTA

El presidente deja constancia, que de acuerdo con la Ley 18.046 y los estatutos de la sociedad, tienen derecho a participar en la Junta de Accionistas, los que figuran inscritos en el registro de accionistas de la compañía, con las acciones efectivamente pagadas, y que, para las representaciones, se envió un modelo de poder simple que debía ser acompañado por la copia de la cédula nacional de identidad del poderdante.

3. REGISTRO DE ASISTENCIA

De acuerdo con el registro de asistencia, concurrieron a la junta los siguientes señores accionistas: PRESTACIONES MEDICAS Y ASESORIAS OTOÑAL LIMITADA, en representación de 384 acciones. SOCIEDAD DE KINESIOLOGIA B&G LIMITADA, por sí, por 318 acciones. Don LUIS ERNESTO VELOSO

CUNEO, por sí, por 200 acciones. Don HERNAN AGUSTO SANHUEZA FIGUEROA, en representación de 473 acciones. Don CARLOS HERNAN SANHUEZA ESPINOZA, por sí, por 150 acciones. ASESORIAS PROFESIONALES E INVERSIONES RICARDO JOPIA EIRL, por sí, por 49 acciones. Don ANGEL UBIS TRUJILLO LOPEZ, por sí, por 10 acciones. Doña GISSELA CAROLINA PUEL PAN PUCCIO, por sí, por 1 acción. COMERCIAL VITALMED LIMITADA, por sí, por 52 acciones. Doña MALINALI MARIA MONTOYA DIEZ, por sí, por 26 acciones. Doña MACARENA ALEJANDRA SANHUEZA SILVA, por sí, por 10 acciones. Don IAN DOMINGO COUSO WETZEL, en representación de 78 acciones. Doña BEATRIZ ANTONIETA CONTRERAS GARRIDO, en representación de 12 acciones. Doña CARMEN GLORIA BUSCH GONZALEZ, en representación de 10 acciones. Don RODRIGO ALFONSO SAEZ VASQUEZ, por sí, por 6 acciones. Don ERIC RONNIE MILLA ANACONA, en representación de 3 acciones. Don CESAR GERONIMO MENDOZA DEVIA, por sí, por 61 acciones. Don YBER HERNAN BRAVO SOTO, por sí, por 6 acciones. Don FERNANDO SERGIO CABRERA CABRERA, por sí, por 2 acciones. Don LUIS IVAN JARA CASTELLANOS, por sí, por 78 acciones. IMPORTADOR KFB S.A, por sí, por 31 acciones. Doña IRMA ANGELICA TORRES RIOS, en representación de 70 acciones. SOCIEDAD DE INVERSIONES E INMOBILIARIA BUSTOS Y CIA LTDA, por sí, por 350 acciones. INMOBILIARIA E INVERSIONES RIO ESOLON SPA, por sí, por 280 acciones. ANDES FINANCIAL GROUP, en representación de 317 acciones. Don JOSE MIGUEL ALTAMIRANO DEL REAL, por sí, por 3 acciones. Doña REGINA DE LAS MERCEDES DIAZ MOLINA, por sí, por 11 acciones. Doña KARINA ANDREA HERNÁNDEZ BURGOS, en representación de 3 acciones. Don DAVID IGNACIO CAMPOS NEGRETE, por sí, por 1 acción. MORAGA Y NAVARRO LIMITADA, por sí, por 1 acción. Don CARLOS ALEJANDRO ESPINOSA ROBLES, por sí, por 18 acciones. SOCIEDAD MÉDICA OFTALMOLÓGICA FLORES Y FLORES LIMITADA, por sí, por 4 acciones. Doña JOCELYN GIOVANNA HUMIRE CHÁVEZ, en representación de 1 acción. Don LUIS RAUL MELINAO LAGOS, en representación de 41 acciones. Don HECTOR FERNANDO HURTADO GUAJARDO, en representación de 5 acciones. INVERSIONES MARTIN SALINAS SPA, en representación de 10 acciones. SERVICIOS MEDICOS MARTIN ALBORNOZ SPA, en representación de 20 acciones. JACQUELINE MARCELA LONGHI BERNAL, en representación de 10 acciones. Don PATRICIO IVAN ANDRADE ELGUETA, en representación de 5 acciones.

TOTAL: 3.102 acciones.

4. APROBACIÓN DE PODERES

El cuerpo ejecutivo de la compañía verificó la validez de los poderes enviados, no existieron consultas u objeciones, por parte de la asamblea.

5. INSTALACIÓN DE LA JUNTA

La compañía ha dividido su capital social en 7.000 acciones, a la fecha se encuentran suscritas y pagadas 5.743 acciones, en la asamblea están representadas 3.102 acciones.

Habiéndose cumplido con las formalidades de convocatoria y reuniéndose un quórum superior al establecido en los estatutos sociales, se dio por instalada la junta y se declaró iniciada la reunión.

6. DESIGNACIÓN PARA FIRMAR EL ACTA

Firmarán la presente acta, todo el Directorio, el Gerente General, y al menos dos de los accionistas que se encuentren presentes en la asamblea.

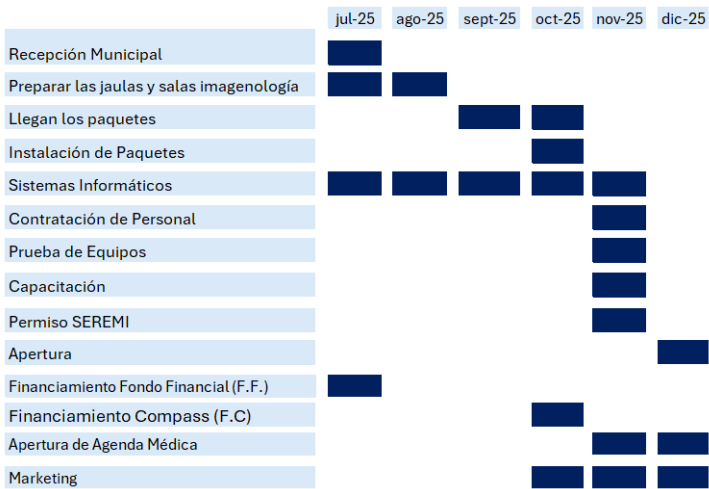
7. PALABRAS DEL PRESIDENTE

Don Mauricio Cortés, informa a la asamblea que comienza la exposición, y cede la palabra al Gerente General, don César Mendoza.

8. EXPOSICIÓN DEL GERENTE GENERAL

El gerente comienza la exposición, leyendo las materias a tratar: *Al respecto se abordará la agenda de eventos de la compañía para el año 2025, el cálculo del valor económico de la compañía y en consecuencia de la acción, se informará de los escenarios para un contrato de Know How, con la filial SUDMEDICA, la recomendación del aumento en el precio de la acción de Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA (RMSI), y finalmente, comentar el fallo en el que se instruye a constructora SSI a pagar aproximadamente USD \$ 2.000.000 (dos millones de dólares) en favor de RMSI, por concepto de daño emergente. En el discurso, abordaremos las siguientes interrogantes ¿Cómo y cuándo inicia el funcionamiento de la clínica? ¿Qué estrategia se aplicará para concretar el proyecto Quillota? ¿Cómo seguimos avanzando?*

8.1 ¿Cómo y cuándo inicia el funcionamiento de la clínica? *La apertura de la clínica se ha programado en dos fases, la fase 1, que tiene que ver con todo el tema ambulatorio, y luego, la fase 2, que tiene que ver con la apertura de quirófanos y hospitalización. Por un tema de tiempo, en esta reunión abordaremos la fase 1, que debe cumplir los siguientes hitos para materializarla, tal como lo podemos apreciar en la tabla:*



Para la implementación, equipamiento y puesta en marcha de la Fase 1 es trascendental contar con la recepción municipal. Nuestro plan considera el equipamiento vía leasing, con 6 meses de gracia, este proceso debe ser muy bien organizado, y es justamente lo que hemos estado negociando con nuestros proveedores. Si logramos la recepción municipal en julio, nos daría la posibilidad de poder abrir las puertas en diciembre para la atención de público.

Con respecto al flujo de caja de la puesta en marcha, en las condiciones actuales, se estima que hasta diciembre de 2025 necesitamos aproximadamente **seiscientos doce millones de pesos**, con esto se financian las actividades de RMSI y las de la filial; sin considerar la puesta en marcha de SUDMEDICA S.A., que buscará el financiamiento crediticio por cuenta propia para asegurar el capital de trabajo y equipamiento, pero con el respaldo de Red Médica, de ser necesario.

En la tabla se puede apreciar el flujo de caja de SUDMEDICA, y en ella algunos costos normales de una empresa que está sujeta a la CMF y lista en la bolsa, como son los pagos a la Bolsa de Santiago y al Depósito Central de Valores.

		Atrasado	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Personal										
Sudmédica	Remuneraciones	4.908.000	13.209.286	13.209.286	13.209.286	14.109.286	13.209.286	13.209.286	14.109.286	
	Impos. E Imptos.	11.811.856	3.800.714	3.800.714	3.800.714	4.025.714	3.800.714	3.800.714	4.025.714	
Constructora	Remuneraciones		6.582.570	6.582.570	6.582.570	7.182.570	6.582.570	6.582.570	7.182.570	
	Impos. E Imptos.	2.507.370	1.928.746	1.928.746	1.928.746	2.078.746	1.928.746	1.928.746	2.078.746	
Red Médica	Remuneraciones		10.968.551	10.968.551	10.968.551	11.268.551	10.968.551	10.968.551	11.268.551	
	Impos. E Imptos.	5.229.767	2.011.449	2.011.449	2.011.449	2.086.449	2.011.449	2.011.449	2.086.449	
		24.456.994	38.501.316	38.501.316	38.501.316	40.751.316	38.501.316	38.501.316	40.751.316	298.466.206
Facturas										
DCV		8.000.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	21.300.000
	Bolsa Comercio			2.080.000						2.080.000
SMS		9.734.805		9.800.000						19.534.805
	Addval	4.674.260		3.116.173						7.790.433
TaxB		2.941.306	2.945.001	2.941.306						8.827.613
	CTI Service	1.847.182			460.000			460.000		2.767.182
Microsoft			517.750	517.750	517.750	517.750	517.750	517.750	517.750	3.624.250
	SAP		574.484	574.484	574.484	574.484	574.484	574.484	574.484	4.021.388
BOK		150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.200.000
		27.347.553	6.087.235	21.079.713	3.602.234	3.142.234	3.142.234	3.602.234	3.142.234	71.145.671
Proyecto *										
		213.663.486								213.663.486
		213.663.486	-	-	-	-	-	-	-	213.663.486
Varios (5%)		265.468.033	44.588.551	59.581.029	42.103.550	43.893.550	41.643.550	42.103.550	43.893.550	583.275.363
		13.273.402	2.229.428	2.979.051	2.105.178	2.194.678	2.082.178	2.105.178	2.194.678	29.163.768
		278.741.434	46.817.979	62.560.080	44.208.728	46.088.228	43.725.728	44.208.728	46.088.228	612.439.131

El equipamiento de la Fase 1 para SUDMEDICA, está cotizado en aproximadamente **dos mil setecientos ochenta millones de pesos**, sólo en lo referente a imagenología, que incluye el resonador nuclear magnético, el escáner o Tac, el mamógrafo, rayos x, los ecógrafos, y la adaptación de las salas para estos efectos.

En la inversión inicial, SUDMEDICA deberá proveer el financiamiento para el equipamiento de otras áreas como administración, cardiología, endoscopia, esterilización, sala de procedimientos, laboratorio, toma de muestra y los sistemas informáticos. Eso tiene un presupuesto de aproximadamente **seiscientos ochenta y dos millones de pesos**.

Es importante conocer estos datos porque Red Médica, será aval de SUDMEDICA de ser necesario.

Otra arista del financiamiento es el crédito que adquirió Red Médica Fondo de Inversión, en octubre de 2024 para terminar la Fase 1, este crédito debe pagarse como fecha tope el 2 de octubre de 2025 (el fondo nos comunicó que de ser necesario podemos ampliar la fecha).

8.2 ¿Qué estrategia se aplicará para concretar las metas de Red Médica, entre las que está terminar el proyecto clínico Quillota, pagar el crédito, etc.? ¿Cómo se cumplirá con todos los compromisos?

El préstamo proveniente del Fondo de Inversión, utilizado para financiar la conclusión de la construcción de la Fase 1, se pagará al percibir los saldos pendientes por ventas de consultas médicas que deben abonar los doctores. Ese ingreso esperado es mayor a la deuda contraída, por lo tanto, con esto se finiquitaría el préstamo (por ejemplo: algunos pagaron el 30% en las promesas o reservas, y deben aportar el 70% restante al momento de la entrega de las respectivas consultas).

Situación contable y negocio de Red Médica Sudamericana Inmobiliaria **SpA**. RUT: 76.860.753-2

UF 39.280,15 Fuente Sii de Chile
USD 930,25 Fuente Bloomberg

RED MÉDICA SUDAMERICANA INMOBILIARIA SPA.									
INGRESOS POR PROMESA DE COMPRAVENTAS									
	VALORES EN UF				VALORES EN PESOS				
	VENTA	ABONADO	SALDO		VENTA	ABONADO	SALDO	VENTA	ABONADO
SUDMEDICA FASE 1	154.331	154.331		\$	6.062.144.830	\$6.062.144.830	\$	-	\$
SUDMEDICA FASE 2	192.566		192.566	\$	7.564.021.365	\$	-	\$7.564.021.365	\$
CONSULTAS MÉDICAS	152.216	80.522	71.694	\$	5.979.067.312	\$3.162.916.238	\$2.816.151.074	\$	\$6.427.377
TOTAL	499.113	234.853	264.260	\$	19.605.233.507	\$9.225.061.068	\$10.380.172.439	\$	\$21.075.231

A continuación, vamos a abordar tres ideas, y las trabajaremos con tres monedas distintas, en UF, en pesos y en USD.

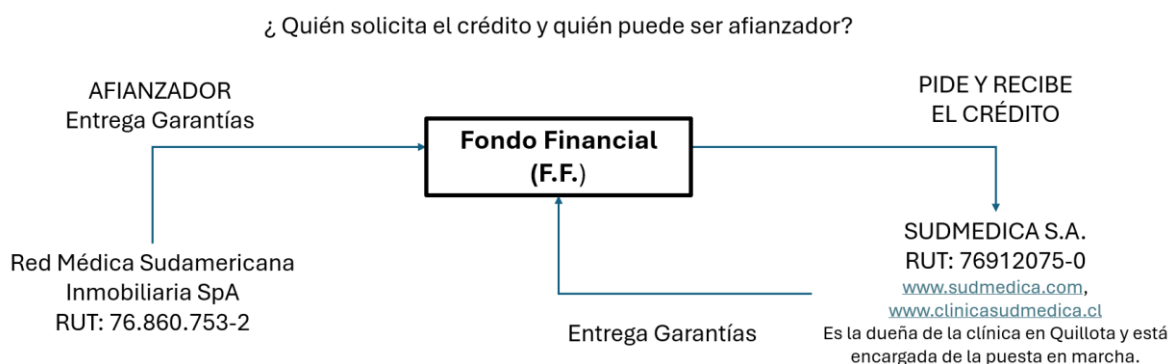
Enmarcado con verde está el saldo por recibir de la venta de consultas médicas (las promesas de compraventas están en UF), alcanza un monto de UF 71.694. Al Fondo de Inversión (F.I) se le debe UF 67.580, por lo tanto, nos quedaría un excedente de UF 4.114.

En azul analizamos las mismas cifras, pero en pesos chilenos (en los balances de la compañía figuran las cifras en pesos), por un tema de “reglas contables”, los abonos por pago de consultas médicas figuran en nuestros registros como deudas (pasivos), al entregar la Fase 1, se convertirán en ingresos por ventas junto con el pago del saldo de las consultas, por lo tanto, los ingresos por ventas año 2025 serían **\$ 9.225.061.068 + \$ 2.816.151.074 = \$ 12.041.212.142**. Con estos ingresos seríamos objeto de crédito incluso para los bancos.

Finalmente, en amarillo, el análisis se realiza en base dólar (los equipos se compran en dólares y uno de los fondos nos da línea de crédito en euros). La propiedad de la clínica SUDMEDICA en la Fase 1, está completamente pagada, si realiza una hipoteca con un Fondo de Inversión (F.I.), y levanta 50% del valor de la propiedad, puede lograr un financiamiento de **USD 3.250.342** (app. Tres millones doscientos cincuenta mil dólares) para capital de trabajo, además del financiamiento de equipos que no están en el paquete adquirido con dinero del FONDO FINANCIAL (F.F.); lo restante sería para financiar la Fase 2, con el propósito de habilitar quirófanos. En ese orden.

Las compañías del Grupo SUDMEDICA S.A. han crecido en patrimonio, y el valor de este se ha incrementado principalmente por el aumento en el valor de los inmuebles en Chile, además, hemos invertido constantemente en sistemas de control, que hagan nuestras finanzas más transparentes y oportunas. Por una parte, para la propia toma de decisiones, y, por otra parte, para cumplir con los requerimientos de entidades públicas, como la Comisión para el Mercado Financiero, entre otros.

Este nivel de organización, ha traído sus frutos, como les comentaba, para terminar la Fase 1 debimos pedir un crédito a un Fondo de Inversión, con respecto a las garantías, bastó la hipoteca del edificio, por lo que no fue necesario la dependencia de accionistas para conseguir avales, justificando plenamente la recomendación del gerente general en la junta extraordinaria de accionistas del 14 de octubre del 2023, cuando solicitó que se eliminaran las series de acciones (hasta ese momento habían dos series preferentes, que estaban en mano de los accionistas que tenían la obligación de afianzar en favor de Red Médica, de ser necesario), y como resultado, ahora todos los accionistas tienen el mismo derecho de voz y voto. Gracias a Dios ahora la empresa tiene el tamaño y el prestigio para poder realizar estas gestiones, sin la necesidad de requerir la intervención de personas naturales, por ejemplo, para el caso de la filial SUDMEDICA S.A., quien actuará como afianzador, es la propia Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA.:



Con el crecimiento, ya no pasamos desapercibido frente a nuestra futura competencia, es así que al menos dos grupos clínicos han mostrado interés en comprar el edificio en Quillota, incluso una universidad privada mostró interés en ingresar como socio de la compañía. En consecuencia, seré cauteloso al momento de precisar nombres, y me seguiré refiriendo a los fondos con los que estamos viendo los financiamientos, con dos nombres ficticios, Fondo Financial (F.F.), será la compañía que estamos viendo el financiamiento del equipamiento y Fondo de Inversión (F.I.), la compañía que financió parte de la Fase 1.

*Como ya comenté, Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA será afianzador de SUDMEDICA en la operación con F.F., la línea de crédito ofrecida por F.F. es de € 2.500.000 (dos y medio millón de euros), pero se puede ampliar para cubrir el equipamiento de imagenología y la preparación de las jaulas y salas de Resonador, Tac, Rx y Mamografía. Entre el crédito del F.I. y F.F., suman un ingreso por prestamos de app. **USD 6.000.000**, para la apertura de la Fase 1.*

Entonces, existe un Fondo de Inversión que está financiando la construcción, y otro fondo totalmente distinto con el que se está negociando el financiamiento del equipamiento clínico. Ambos fondos son de conocimiento de los respectivos directorios y son de empresas reguladas (en Chile uno

está regulado por la CMF), pero es considerada información relevante de la compañía y es confidencial.

Durante toda la exposición, hemos visualizado las sumas de dinero que debemos incorporar para concretar el área inmobiliaria y la apertura de la clínica, la idea entonces es desarrollar una ecuación para entender si existen suficientes fundamentos para seguir con el plan actual, y vislumbrar cuál será nuestro margen de acción.

En la tabla de “Ecuación de Gestión”, se exponen las fuentes de financiamientos en los próximos meses, en los que se precisan los ingresos por ventas de los saldos que deben pagar los médicos para completar la compra de sus Box (oficinas médicas), los dineros que debemos agenciar con los Fondos Financial y Fondo de Inversión, luego el pago comprometido al Fondo de Inversión para el término de la Fase 1, el flujo de caja hasta la puesta en marcha (hasta diciembre sin considerar las contrataciones de personal de SUDMEDICA S.A. para operar la clínica), el equipamiento de la clínica, la devolución del pie de algunas consultas que cambiaron de dueño; todo eso cálculo nos deja un saldo a favor de **mil setecientos cuarenta y un millones ciento cuarenta y un mil setecientos cuarenta y siete pesos**, además de eso quedan aproximadamente **1.200** acciones de Red Médica por suscribir a un precio por acción de \$1.500.000, hasta hoy, porque mi propósito al final de esta reunión es pedir un aumento en el valor de suscripción de la acción, con el respaldo debido de la información que veremos más adelante. Debemos considerar, además, la recompra de las acciones de SUDQUILLOTA INMOBILIARIA SPA, que en la tabla sale un precio mayor al que realmente costaría liquidar esa sociedad, pero por cautela me permito ese margen, y, además, los fondos necesarios para terminar la Fase 2, que incluye la parte inmueble de los quirófanos y zona de hospitalización, cocina, farmacias, esterilización, entre otros. Al incorporar todas estas variables, nuestro nuevo resultado es de **setecientos cuarenta y un millones ciento cuarenta y un mil setecientos cuarenta y siete pesos**.

Ecuación de Gestión

	Monto en Pesos	
Ingresos por ventas de consultas	\$ 2.816.140.320	
Fondo Financial	\$ 2.780.370.040	
Fondo de Inversión	\$ 3.031.060.840	
(Pago Fondo de Inversión)	\$ -2.654.542.400	
(Flujo de caja hasta la puesta en marcha)	\$ -612.439.131	El flujo de caja es ahora y debe ser financiado ahora.
(Equipamiento)	\$ -3.462.327.922	
(Devolución adelantos)	\$ -157.120.000	
Total (debemos considerar SUDMEDICA)	\$ 1.741.141.747	
App 1.200 acciones por vender hoy a \$1.500.000	\$ 1.800.000.000	Ya es hora de corregir el valor de la acción por logros.
SUDQUILLOTA INMOBILIARIA SPA Proyectado	\$ -1.000.000.000	
FASE 2 Proyectado	\$ -1.800.000.000	
Total Grupo SUDMEDICA	\$ 741.141.747	

En este momento, los esfuerzos se están concentrando en generar un flujo de caja, que nos permita llegar en buena forma a la puesta en marcha de clínica SUDMEDICA. Hoy esa filial está financiando su caja a través de los aportes mensuales de Red Médica hasta que comience su operación, por eso es tan importante comenzar lo antes posible la atención a público.

Hemos entregado toda la documentación para la recepción municipal, hasta el momento no hemos recibido reparo de la carpeta, y ya existió una primera visita del equipo de la DOM a faena. Si logramos cumplir todo lo referente a permisos, y los “paquetes” de los equipos llegan en octubre, en noviembre deberíamos comenzar las contrataciones para el personal de la clínica, y de esa forma la operación debería comenzar el mes de diciembre.

A continuación, analizaremos el flujo de caja esperado de SUDMEDICA, en un escenario normal, operando la Fase 1 a un 50% de su capacidad durante los 6 primeros meses. Es importante aclarar que SUDMEDICA comenzará una fuerte campaña de marketing, y abrirá la agenda de los doctores con la suficiente anticipación, para que los usuarios puedan pedir hora. Apuntamos a tener la agenda de nuestros doctores ocupada al 100%, pero es habitual que estas proyecciones se aterricen con un escenario cauto, por eso la operación de los primeros 6 meses, se analiza a la mitad de la capacidad productiva de la primera fase.

FLUJO CAJA FASE 1 (MARCHANDO)

		NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
A.	INGRESOS APORTES	\$ 5.811.430.880	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
A.2	Ingreso Fondo Financial	\$ 2.780.370.040					
A.3	Ingreso Fondo Inversión	\$ 3.031.060.840					
B.	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	\$ -	\$ 262.139.558	\$ 271.410.036	\$ 280.694.279	\$ 291.816.099	\$ 302.951.685
B.1	IMAGENOLOGÍA		\$ 234.307.477	\$ 234.307.477	\$ 234.307.477	\$ 234.307.477	\$ 234.307.477
B.2	LABORATORIO Y TOMA DE MUESTRAS		\$ 27.832.081	\$ 37.102.559	\$ 46.386.802	\$ 57.508.623	\$ 68.644.208
C.	TOTAL COSTOS OPERACIONALES		\$ 90.672.033	\$ 90.672.033	\$ 90.672.033	\$ 90.672.033	\$ 90.672.033
C.1	IMAGENOLOGÍA		\$ 71.645.459	\$ 71.645.459	\$ 71.645.459	\$ 71.645.459	\$ 71.645.459
C.2	LABORATORIO Y TOMA DE MUESTRAS		\$ 19.026.573	\$ 19.026.573	\$ 19.026.573	\$ 19.026.573	\$ 19.026.573
D.	MARGEN OPERACIONAL	\$ -	\$ 171.467.525	\$ 180.738.003	\$ 190.022.246	\$ 201.144.067	\$ 212.279.652
E.	GASTOS DE ADM. Y VENTAS	\$ 37.301.320	\$ 170.294.367	\$ 103.872.857	\$ 103.984.268	\$ 104.117.729	\$ 104.251.357
E.1	REMUNERACIONES	\$ 28.882.750	\$ 28.882.750	\$ 28.882.750	\$ 28.882.750	\$ 28.882.750	\$ 28.882.750
E.2	BOLSA DE SANTIAGO		\$ 1.996.280				
E.3	CDV	\$ 1.113.310	\$ 1.113.310	\$ 1.113.310	\$ 1.113.310	\$ 1.113.310	\$ 1.113.310
E.4	SOFTWARE CONTRATOS	\$ 1.305.260	\$ 1.305.260	\$ 1.305.260	\$ 1.305.260	\$ 1.305.260	\$ 1.305.260
E.5	SERVICIO DE TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN		\$ 70.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
E.6	MARKETING	\$ 6.000.000	\$ 3.554.622	\$ 3.554.622	\$ 3.554.622	\$ 3.554.622	\$ 3.554.622
E.8	GASTOS GENERALES		\$ 8.573.376	\$ 9.036.900	\$ 9.036.900	\$ 9.036.900	\$ 9.036.900
E.9	GASTOS COMUNES		\$ 51.801.736	\$ 51.801.736	\$ 51.801.736	\$ 51.801.736	\$ 51.801.736
E.10	TRANSBANK	\$ -	\$ 3.067.033	\$ 3.178.279	\$ 3.289.689	\$ 3.423.151	\$ 3.556.778
F.	PROYECCIÓN PAGO DE IMPUESTOS		\$ 2.572.013	\$ 2.711.070	\$ 2.850.334	\$ 3.017.161	\$ 3.184.195
F.1	PROYECCIÓN RENTA BRUTA		\$ 1.173.158	\$ 76.865.147	\$ 86.037.978	\$ 97.026.337	\$ 108.028.296
F.2	PERDIDA ACUMULADA		\$ 2.400.000.000	\$ 2.398.826.842	\$ 2.312.788.863	\$ 2.215.762.526	
F.3	PPM 1,5%	\$ -	\$ 2.572.013	\$ 2.711.070	\$ 2.850.334	\$ 3.017.161	\$ 3.184.195
G.	INVERSIÓN	\$ 3.462.327.922	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
G.1	EQUIPAMIENTO CLÍNICA	\$ 3.462.327.922					
H.	DEVOLUCIÓN FINANCIAMIENTO	0	0	63948511	63948511	63948511	63948511
H.1	CRÉDITO			\$ 63.948.511	\$ 63.948.511	\$ 63.948.511	\$ 63.948.511
J.	PROYECCIÓN CUENTAS INCOBRABLE	\$ -	\$ 6.553.489	\$ 6.553.489	\$ 6.553.489	\$ 6.553.489	\$ 6.553.489
k.	FLUJO CAJA NETO	\$ 2.311.801.638	\$ -7.952.344	\$ 3.652.077	\$ 12.685.645	\$ 23.507.176	\$ 34.342.101
	TOTAL	\$ 2.378.036.293		50%			

Por un tema de tiempo y del volumen de información vertida, hemos dejado el análisis de la Fase 2 (quirófanos y hospitalización), para una próxima reunión que debería ser muy pronto, terminada la auditoría de los EEFF del 2024, no obstante lo anterior, SUDMEDICA tendría flujo de caja suficiente para pagar la reserva de la Fase 2, **arrojando un resultado de dos mil trescientos**

setenta y ocho millones treinta y seis mil doscientos noventa y tres pesos. Entonces tenemos dos posibles fuentes de financiamiento para terminar la Fase 2, la primera, por vía de suscripción de las acciones pendientes de RMSI o por vía del pago de anticipo de SUDMEDICA, para dicha reserva. Éstas no son excluyentes entre sí, perfectamente podríamos usar simultáneamente las dos vías, eso le permite más holgura de liquidez al proyecto. **Teniendo el dinero, la construcción de la Fase 2 completa, puede estar terminada en 5 meses, los avances están aproximadamente en un 70%.**

Uno de los gastos más altos de la compañía son los gastos comunes, por el área que ocupa la clínica en el área ambulatoria, pero además porque en “la comunidad”, se incluyen los sueldos del administrador, los guardias, las secretarias, y el personal de limpieza, entre otros. Detallo este ítem, porque a diferencia de otras comunidades que administran edificios normales, nosotros incorporaremos personal de oficina.

8.3 Valor económico de la compañía.

Nos corresponde ahora analizar la política para determinar el **valor económico de la compañía**, que no es lo mismo que el valor libro o contable de la compañía.

El precio de una acción está dado por lo que uno realmente está dispuesto a pagar por ella, en el mercado bursátil existen intermediadores financieros que son los encargados de transar los valores de la compañía, pero a diferencia de las acciones de SUDMEDICA S.A., que se transan en la Bolsa de Santiago, las acciones de Red Médica se transan extra-mercado. El actual precio de suscripción de las acciones se determinó en la junta extraordinaria de accionistas con fecha 14 de octubre de 2023, consecuencia de la falta de liquidez por la que atravesó la compañía, por varios factores:

- A. La crisis de las ISAPRES, que, aunque nuestra compañía no había comenzado su operación, el mercado nos relacionaba por estar construyendo una clínica.
- B. Dos procesos constituyentes que vivió el país. Los inversionistas prefieren invertir con las reglas claras.
- C. Una deficiente presentación del abogado Jaime Barrientos a la CMF, en validar el aumento del capital social de la filial de SUDMEDICA S.A.. El capital social de SUDMEDICA era de 38.000 acciones con un plazo de 36 meses para suscribirlas, según instruye el artículo 11 de la ley 18.046, terminado el plazo en abril del 2023, sólo se habían suscrito 34.302 acciones, y las no suscritas se rebajaron; en consecuencia, para volver a la base original, se realizó una junta de accionistas, en donde se acordó aumentar nuevamente el capital social, para recuperar las 3.698 acciones rebajadas. El trámite legal se dejó en manos de la oficina de abogados liderada por el abogado Jaime Barrientos, quien hizo una presentación deficiente, por lo que la CMF rechazó la solicitud. Luego de este hecho, Red Médica debió financiar a SUDMEDICA, para evitar que zozobrara.
- D. La guerra Rusia y Ucrania, que comenzó en febrero del 2022. Con un aumento en la inflación internacional.

E. Las alzas de tasas, entre otros.

En la junta de accionistas del 14 de octubre de 2023, ocurrieron otros hechos relevantes:

- i. Se eliminó la preferencia de las acciones, dicha preferencia obedecía a que los propietarios de estas acciones tenían la obligación o deber, de ser avales o afianzadores del proyecto, si es que era necesario obtener un crédito. El Gerente llamó a una moción para eliminar estas acciones, ya que el proyecto había crecido tanto, que una gran mayoría de accionistas preferentes, no tenían la capacidad patrimonial para ser avales, y luego, que una opción de financiamiento podría ser a través de la incorporación de nuevos accionistas, y la mejor fórmula para captar nuevos inversionistas, era con igualdad de condiciones, con los mismos derechos económicos, de voz y voto. Desde entonces Red Médica tiene una sola serie de acciones.
- ii. Se aumentó el capital social de Red Médica en 2.000 acciones, en consecuencia el capital social pasó de 5.000 acciones a 7.000 acciones.
- iii. Se fijó un precio de \$ 1.500.000 para los nuevos suscriptores de acciones, y para los socios de Red Médica existentes a la fecha, se entregó un precio preferencial de \$1.000.000.
- iv. Se entregó facultades al gerente de la compañía, para que, aplicando el buen criterio, pudiera realizar ofertas que modificaran el precio.
- v. Se permitió el trueque de acciones entre la filial SUDQUILLOTA INMOBILIARIA SPA y Red Médica, en el entendimiento que Red Médica es el principal deudor de dicha sociedad, aunque sea de forma indirecta.

El precio fijado para la nueva emisión de acciones estaba muy por debajo del valor económico estimado por acción, pero la idea era despertar el interés de los inversionistas, considerando el alto beta de riesgo que debía enfrentar la compañía, ante el escenario descrito, a diferencia de hoy, que ya estamos a puertas de recibir la recepción municipal y prácticamente el proyecto está financiado.

Para el cálculo del valor económico, someto a consideración de la asamblea, los siguientes antecedentes:

UF 39.280,15 Fuente Sii de Chile
USD 930,25 Fuente Bloomberg

RED MÉDICA SUDAMERICANA INMOBILIARIA SPA.
INGRESOS POR PROMESA DE COMPRAVENTAS

	VALORES EN UF			VALORES EN PESOS		
	VENTA	ABONADO	SALDO	VENTA	ABONADO	SALDO
SUDMEDICA FASE 1	154.331	154.331		\$ 6.062.144.830	\$ 6.062.144.830	\$ -
SUDMEDICA FASE 2	192.566		192.566	\$ 7.564.021.365	\$ -	\$ 7.564.021.365
CONSULTAS MÉDICAS	152.216	80.522	71.694	\$ 5.979.067.312	\$ 3.162.916.238	\$ 2.816.151.074
TOTAL	499.113	234.853	264.260	\$ 19.605.233.507	\$ 9.225.061.068	\$ 10.380.172.439

INGRESO	\$ 7.564.000.000
COSTO FASE 2	\$ 1.800.000.000
INGRESO BRUTO	\$ 5.764.000.000
INGRESO SIN IVA	\$ 4.843.697.479

Comentario del Expositor: Terminada la Fase 2, la utilidad bruta del negocio inmobiliario es app. \$ 5.000 millones, los que deben ser sometidos a Junta de Accionistas, para determinar luego de impuestos, qué será dividendo y que irá al patrimonio de la compañía. Esto debiera concretarse el primer semestre del año 2027.

Aunque el edificio en su totalidad se vendió a un valor cercano a los \$ 20.000.000.000 (veinte mil millones de pesos), los dineros que ingresaron como adelanto del pago de consultas médicas, de la Fase 1 y por suscripción de acciones, ya se utilizaron, por lo tanto, sólo consideraremos la cifra que debiera ingresar por concepto del pago de la Fase 2 terminada, menos impuesto. Luego sumaremos el patrimonio bursátil de la participación de Red Médica en SUDMEDICA S.A..

Patrimonio Bursátil SUDMEDICA S.A.

https://www.bolsadesantiago.com/resumen_instrumento/SUDMEDICA

PRECIOS	HECHOS ESENCIALES	ANTECEDENTES FINANCIEROS	RESEÑA DE COMPAÑÍA	EVENTOS	ASG
---------	-------------------	--------------------------	--------------------	---------	-----

INFORMACIÓN GENERAL	
Nº Accionistas	740
Nº Acciones Suscritas Pagadas	34.302
Nº Trabajadores	0
Filiales	0
Coligados	0

DESCARGABLES	
Calificación de Riesgo :	
Estados financieros :	Descargar

FREE FLOAT

10 PRINCIPALES ACCIONISTAS		
RAZÓN SOCIAL	PARTICIPACIÓN	ACUMULADO
REDMEDICA SUDAMERICANA INMOBILIARIA SPA	56,02%	56,02%
INVERSIONES E INMOBILIARIA PACAL SPA	2,92%	58,94%
LARRAIN VIAL S A CORREDORA DE BOLSA	2,17%	61,11%
SANTANDER CORREDORES DE BOLSA LIMITADA	1,21%	62,32%
CORREDORES DE BOLSA SURA S.A.	1,17%	63,49%
HERMOSILLA DAUDET PABLO ANDRES	1,11%	64,60%
HORMAZABAL CHAVEZ SERGIO MARIO	1,11%	65,71%
JARA MORAN CARLOS NELSON	0,88%	66,59%
JOPIA GUERRERO HUGO RICARDO	0,88%	67,47%
ASESORIAS Y RENTAS OCEANO SPA	0,88%	68,35%

Acciones 19.216

Red Médica tiene 19.216 acciones de SUDMEDICA S.A..

En el momento que SUDMEDICA ingresó a listar en la Bolsa de Santiago, ya se había concretado la rebaja de las acciones no suscritas en los 36 meses de plazo, por lo tanto, no existían acciones nuevas por suscribir. Red Médica vendió parte de sus acciones de esta filial, alrededor de 500 acciones, y todas a un precio de \$ 1.130.000; a la fecha existen aproximadamente 100 acciones vendidas por otros accionistas, que se han vendido a un precio menor, por lo que el precio promedio se ha situado en torno a los \$950.000 por acción, nuevamente reitero, que **desde que SUDMEDICA ingresó a la bolsa, Red Médica no ha vendido acciones de esta filial en menos de \$1.130.000.-**, con estos antecedentes ya podemos ir forjando una base para el cálculo económico del valor de Red Médica.

Eventualmente, podríamos conformarnos con fijar el valor de la sociedad en base al valor libro contable de la compañía, pero Red Médica y SUDMEDICA, son sociedades en etapa de proyecto, por lo tanto sería un error aplicar un concepto tan básico, por ejemplo, el edificio estaba tasado en aproximadamente **diez mil millones de pesos**, pero al momento de tener la recepción municipal de todo el edificio, costará al menos el precio que rige en las promesas de compraventa, aproximadamente **veinte mil millones de pesos**.

CALCULO VALOR ECÓNIMO DE LA ACCIÓN DE RMSI

UN CRITERIO

						Acciones		
Bolsa de Santiago acción SUDMEDICA				Ingreso Inmobiliario	Total	Capital Social	TOTAL	
92% Ventidas al precio	\$	1.130.000	19216	\$ 21.714.080.000	\$ 4.843.697.479	\$26.557.777.479	7000	\$ 3.793.968
Último precio promedio	\$	950.000	19216	\$ 18.255.200.000	\$ 4.843.697.479	\$23.098.897.479	7000	\$ 3.299.842

SEGUNDO CRITERIO



M² Built	UTILIDAD ANUAL	\$	9.000.000.000	
Useful Life	VALOR 5 AÑOS	\$	45.000.000.000	34302 \$ 1.311.877
Surgical Pa	VALOR 10 AÑOS	\$	90.000.000.000	34302 \$ 2.623.754
Imaging				
Sample Col				
Laboratory				Yes
Hospital Beds				Hospitalization
Net Real Estate Revenue (one time)				3.654.448 USD
Net Annual Clinical Net Income				9.239.685 USD

							Acciones			
Bolsa de Santiago acción SUDMEDICA				Ingreso Inmobiliario	Total	Capital Social	TOTAL			
VALOR 5 AÑOS	\$	1.311.877	19216	\$25.209.025.713	\$	4.843.697.479	\$30.052.723.192	7000	\$	4.293.246
VALOR 10 AÑOS	\$	2.623.754	19216	\$50.418.051.426	\$	4.843.697.479	\$55.261.748.905	7000	\$	7.894.536

Es muy importante considerar, que uno de los principales valores tanto de Red Médica como de SUDMEDICA, es que son empresas que están desarrollando tecnología para solucionar el problema de la escasez de infraestructura en el área salud, el edificio clínico en Quillota es un primer logro, pero actualmente tenemos una base de datos desarrollada por nuestros propios profesionales médicos, enfermeras, arquitectos, ingenieros, entre otros, entre los que se incluyen diferentes modelos de clínicas, de baja, mediana y alta complejidad. Con esta base de datos, nos ahorraremos tiempo relevante en la realización de diseños, y podremos construir con mayor velocidad. Una vez que tengamos los ingresos, esos planos más todos los estudios, tienen una **propiedad intelectual con un valor implícito**, lo que ha quedado de manifiesto en toda la publicidad vertida por las diferentes empresas del Grupo SUDMEDICA.

8.3.1 Tenemos un primer criterio para calcular el valor económico de la compañía, que es la suma entre el ingreso inmobiliario proveniente de la venta del edificio clínico en Quillota (se proyecta en \$4.843.697.479, cuatro mil cuatrocientos cuarenta y tres millones seiscientos noventa y siete mil cuatrocientos setenta y nueve pesos) más la participación que Red Médica tiene en SUDMEDICA S.A. (se estima en \$18.225.200.000, dieciocho mil doscientos veinticinco millones doscientos mil pesos), que nos da un resultado de \$23.098.897.479 (veintitrés mil noventa y ocho millones ochocientos noventa y siete mil cuatrocientos setenta y nueve pesos), que al dividirlo por 7.000 acciones que componen el capital social de las compañía, nos arroja un precio unitario por acción de \$3.299.842 (tres millones doscientos noventa y nueve mil ochocientos cuarenta y dos pesos).

8.3.2 Otro método comúnmente utilizado, está en función a la cantidad de años que el inversionista recuperará la inversión, en la ecuación se incluye los flujos de utilidad neta anuales a los que se le aplica una tasa de descuento (costo de oportunidad comparativo) que incluye un valor de la famosa variable Beta (unidad de medida del riesgo), para descontar el retorno de la inversión

por un período de tiempo. Los edificios construidos por Red Médica tienen una vida útil estimada en 60 años, pero en la industria clínica, el período de evaluación, para estimar el valor económico de una empresa, está razonablemente en 10 años (luego de los 10 años los flujos se vuelven marginales, producto de la tasa de descuento). La idea entonces es determinar en cuánto tiempo un comprador de la clínica recuperaría el precio que pagó por adquirirla, y luego de eso, todo lo demás sería ganancia proveniente de la inversión.

La clínica de SUDMEDICA en Quillota, en un escenario moderado, proyecta utilidades netas anuales por USD 9.239.685 (nueve millones doscientos treinta y nueve mil seiscientos ochenta y cinco dólares), si no aplicamos tasa de descuento:

8.3.2.1 La suma de los ingresos totales en 5 años, debido por el número de acciones, nos da un valor de la acción de SUDMEDICA de \$ 1.311.877 (siguiendo el ejemplo, si llega una compañía clínica y compra las acciones de SUDMEDICA en este valor determinado, tardará 5 años en recuperar su inversión y luego tendrá como utilidad los 55 años restantes), luego ese valor lo multiplicamos por las 19.216 acciones que son propiedad de Red Médica, y nos da un valor económico por patrimonio bursátil de \$ 25.209.025.713, a eso sumamos los ingresos proyectados de negocio inmobiliario \$4.483.697.479.- y nos da un valor económico total de \$30.052.723.192, que dividido por 7.000 acciones de Red Médica nos da un precio de \$4.293.246.- por acción .

8.3.2.2 Si aplicamos la misma metodología, pero ahora en un período de 10 años para calcular el precio de la acción de SUDMEDICA, el precio de la acción de Red Médica será de \$7.894.536.

La idea es que la asamblea de socios logre un acuerdo, en cuanto al precio de suscripción de acciones. Esto servirá como pilar para que el ejecutivo pueda colocar en oferta estas acciones, que hasta ahora se han ofrecido al público general, pero que, por el nivel de avances del proyecto, también podemos optar por buscar un socio estratégico, como alguna empresa relacionada con el rubro, que desee adquirir las acciones restantes.

Hasta el momento el precio de la acción se ha analizado en base a los ingresos esperados por la venta del edificio (respaldadas por las promesas y reservas de compraventa), y el patrimonio bursátil de la compañía, en razón de la propiedad que Red Médica tiene en SUDMEDICA. Aunque estos son frutos o consecuencias de la gestión que realiza la compañía, como parte de un plan mayor, y el plan mayor es la creación de una empresa de tecnología que dé solución a las necesidades crecientes y diversas de la población, en materia de salud y medicina. Este plan incluye la materialización de infraestructura inmobiliaria, equipamientos, programas entre otros. Estamos hablando del desarrollo de inteligencia en la industria de la salud, considerando el uso eficiente de los costos, a fin de dar estos servicios al alcance de la población con ingresos medios.

¿Cómo medimos esa inteligencia? Ese es el gran reto que hoy debemos enfrentar. En las últimas décadas, la inteligencia ha sido uno de los valores más importante en los mercados bursátiles, en los top de los capitales bursátiles, encontramos empresas como Apple, Microsoft, Amazon, Google y Facebook, ésta última no tiene gran patrimonio inmobiliario, más que un par de

edificios, entonces la pregunta es ¿cómo una compañía de redes sociales puede llegar a estos precios?

Para la capitalización bursátil, el respaldo es un indicio relevante. Existen tangibles y no tangibles, pero en ésta última década, los compromisos contractuales en un proyecto en expansión, los desarrollos en ciencia, inteligencia, estudios, ingeniería, entre otros son un pilar de certidumbre para la toma de decisión de inversionistas y de la banca crediticia.

Nosotros hemos aplicado inteligencia en la modelación de edificios clínicos eficientes, hoy nuestros planos para futuras construcciones van desde los app. 4.000m² hasta las que superan 20.000m² de construcción. Si queremos hacer un proyecto, ya tenemos esta base de datos, basta con que presentemos los planos a la autoridad (lógico después de las adaptaciones necesarias como tipo de suelo, o de especialidades), y podemos comenzar a concretar nuevas clínicas. Estudios que demorarían un año y medio, nosotros deberíamos tenerlos listos en un mes, agilizando el crecimiento sostenido del proyecto. Con el capital adecuado, podemos construir varias clínicas en formas simultaneas.

El patrimonio bursátil de SUDMEDICA, se forjó presentando al mercado un proyecto más que una empresa, de hecho, es la primera empresa junior en listar en la bolsa (que aún no tiene ingresos provenientes de la explotación de su giro. En Chile una empresa debe ejercer las operaciones de su giro por al menos 24 meses, y en USA por al menos 36 meses, para tener un lugar en el mercado bursátil), algo que nosotros obviamos por quedar consecuentemente inscritos en la CMF por el artículo 5 de la ley 18.046 en toda su expresión, aunque la presentación fue por la letra c del mismo artículo (lo que implicó un tremendo ahorro en asesorías, del orden de USD 1,5 millones).

Toda la publicidad de SUDMEDICA vertida en el mercado, y la publicidad de Red Médica, las definen como empresas que construirán un conjunto de clínicas, todas con personalidades jurídicas distintas y con distintos directorios. Dónde está el vacío contractual, es que en el tiempo el personal de Red Médica, de SUDMEDICA y de Constructora Red Médica, han trabajado en conjunto, las experiencias, la información, el diseño para generar esta base de datos de información (que tiene un valor altísimo) y cómo se reparte este conocimiento; si Red Médica es el dueño mayoritario de SUDMEDICA con un 56% de las acciones, cómo se protege a los socios minoritarios de SUDMEDICA, más allá de los acuerdos verbales, libros de actas, y la publicidad. Está claro que Red Médica desea que a SUDMEDICA le vaya bien, pero existen demasiadas materias que hay que definir, como, por ejemplo, si SUDMEDICA quiere construir una clínica en una ciudad de un país determinado (porque los estudios de factibilidad lo recomiendan como prioritario) ¿podría Red Médica también construir una clínica en la misma ciudad? Estimados, SUDMEDICA siempre se proyectó con al menos 10 clínicas, entre Red Médica y SUDMEDICA, ¿quién tendría el privilegio de elegir primero las zonas geográficas para construir? Debemos ponernos de acuerdo, siempre incluyendo los aspectos legales en el proceso, como los que prevé la Ley 18.046.

En consecuencia, para lograr definir un precio sobre la ciencia desarrollada en todos estos años, debemos lograr tener claridad y acuerdos con las filiales, para eso estimo necesario que se impulse un contrato de Know How con SUDMEDICA.

Terminar una primera clínica ha sido un reto, frente a todos los desafíos externos, y las situaciones de contingencia internas, hoy estamos cerca de por fin abrir la primera clínica, luego de esto, la compañía tendrá ingresos por ventas, utilidades, y valga la redundancia, será objeto de crédito en los bancos.

*Una consulta recurrente es ¿cuánta cantidad de capital se requiere para construir una clínica?, por ejemplo, el hospital de Quillota representó una inversión superior a los **cien mil millones de pesos**. En el caso de SUDMEDICA, nuestras clínicas de alta complejidad tienen diseños que se pueden implementar con valores estimados de USD \$ 50 millones.*

*Si quisiéramos construir en forma simultánea tres nuevas clínicas, necesitaríamos del orden de **ciento cincuenta millones de dólares**, con esas cifras mi recomendación sería buscar todas las estrategias de financiamiento razonable (procedencia correcta, con tasas de interés que estén acorde al mercado, con fondos regulados, entre otros).*

En el caso de la Clínica Quillota, ya está el estudio de factibilidad y el plan para concretar la apertura de la clínica completa, entonces en forma simultánea podríamos ir forjando las ideas para concretar los futuros proyectos.

8.4 ¿Cómo seguimos avanzando?

8.4.1 En el caso de Quillota, una vez terminado la construcción y equipamiento del proyecto, la gestión clínica plasmada en el estudio de factibilidad aprobado por el directorio, de la entonces SUDMEDICA QUILLOTA S.A.C del año 2020, quedará dirigida por:

8.4.1.1. Un gerente de la clínica. Tenemos nuestras miradas en un ejecutivo, que se desempeñó en la clínica Santa María de Santiago, que se adapta mucho al modelo de negocios que deseamos implementar, su nombre es confidencial por el momento, hasta que sea ratificado por el directorio de la actual SUDMEDICA S.A..

8.4.1.2 El Director Médico y Gerente de Operaciones, médico cirujano de la Chile, con la especialidad de cirugía general en la Universidad de Valparaíso. En el mundo privado ha gerenciado un edificio clínico, hoy está como director subrogante en el hospital de San Antonio (con su llegada aumentaron el cumplimiento en cirugías en más de un 30%) y también, ocupando un cargo en el Ministerio de Salud (el puesto implica apoyar la gestión y control de los 3 principales hospitales de la costa de la Región de Valparaíso), hasta que comiencen a funcionar los pabellones (quirófanos) de la clínica en Quillota. La clínica, a su vez tendrá 3 subdirectores, que abarcarán las 3 principales subdivisiones de la compañía. Son partes del grupo de profesionales médicos, que participó activamente en la creación del modelo clínico de Grupo Sudmédica.

8.4.1.3 El Director en Tecnología, que hoy se encuentra presente, el señor Eric Mosnich Collao Título: Ing. en Computación e informática, diplomado en Gestión e-Business. Hoy está ejerciendo en el Hospital Claudio Vicuña, responsable de la continuidad operativa del hospital: telefonía, HIS, Tótem, Farmacia, RISPACs, LIS, servicios de internet, licitaciones, proveedores, negociaciones, infraestructura, servidores, proyectos de transformación digital y gestiona un presupuesto de 15 mil

millones de pesos. Este profesional ha ocupado puestos gerenciales en las principales empresas proveedores de software de salud en Chile y en Latinoamérica, concretando en su gestión la asistencia e implementación de programas en más de 500 establecimientos de salud primaria, hospitales de alta complejidad y clínicas privadas (en Chile, como ejemplo la Clínica Santa María, Dávila, entre otras). El gerente invita al señor Mosnich a saludar a la asamblea, quien se levanta y saluda con un amable ademán. El señor Mosnich será el encargado de respaldar la contratación de un sistema informático que sea la inteligencia que administrará el edificio clínico, hasta que Grupo Sudmédica desarrolle su propio programa. Una vez que obtengamos un programa propio, no sólo lo aplicaremos a nuestras instalaciones, sino que además esa inteligencia se arrendará a otras empresas que lo requieran, generando otra fuente de ingresos.

8.4.2 Créditos bancarios, financiamientos provenientes de fondos de inversión.

Observando la propia experiencia del Grupo SUDMEDICA, Red Médica construyó el edificio con la finalidad de vender las oficinas médicas a los doctores, y el área de la clínica a una filial que la iba a administrar, y esa filial es SUDMEDICA S.A.

El proyecto partió financiado por un fondo de inversión SUAVAL, que desapareció producto del estallido social; luego se originó una fórmula de financiamiento mixto entre Red Médica, Banco de Chile y SSI, que también no funcionó por el incumplimiento del contrato por parte de SSI; si no hubiésemos tenido que enfrentar el litigio con SSI, que constantemente trató de desprestigiar el proyecto y mantuvo a RMSI en constantes litigios. La verdad es que la compañía se hubiera podido financiar en su totalidad con las ventas de Box, y suscripciones de acciones, en consecuencia, la fórmula del negocio es muy buena, está probada y da resultado.

Una de las fórmulas para agilizar el negocio, es hacer exactamente lo mismo, pero a mayor escala, financiar el inmueble con crédito, y extinguir dichos créditos con el pago de las consultas médicas y el pago de las filiales por la compra de las áreas clínicas.

8.4.3 Emisión de acciones.

Cada proyecto clínico tendrá su propia emisión de acciones, que les permitirá, por ejemplo, a los profesionales médicos que están actuando en esas clínicas, gozar de las utilidades que se generen en el recinto.

En el caso de Red Médica, no se prevé nueva emisión de acciones. Una vez que comience a operar la filial SUDMEDICA, obtendrá los ingresos provenientes de esa filial, lo mismo hará con Constructora Red Médica pero, sin interponerse en el éxito de SUDMEDICA, también seguirá construyendo edificios clínicos, en consecuencia, tendremos dos empresas que estarán desarrollando negocios similares.

Sobre la emisión pendiente de SUDMEDICA S.A., para recuperar el número de acciones rebajadas el año 2023, el cuerpo ejecutivo de dicha compañía (debido al rechazo de la CMF ante la deficiente presentación del abogado Jaime Barrientos), decidió a principios del año 2024, por el tiempo transcurrido, esperar la apertura de la clínica, momento en el que probablemente impulsaran

la propuesta, y donde deberán obtener una calificación que les permitiría, por ejemplo, obtener inversiones de administradoras de fondos (fondos mutuos, AFP, etc). La idea es tener fechas de dividendos y toda la documentación que respalde el proyecto de crecimiento de dicha filial, así reactivar la liquidez de dicha acción.

8.4.4 Emisiones de Bonos.

Aún no hemos explorado esta vía, considero que se acomodaría a nuestro modelo de negocios. Para que una empresa emita bonos, estos instrumentos deben pasar el filtro de la CMF, en este sentido, la empresa del grupo que tiene algo de camino recorrido, es la filial SUDMEDICA S.A., porque ya está inscrita en la CMF, sólo le faltaría hacer un trabajo adicional para inscribir los instrumentos que emitirá. Si se hiciera con Red Médica, estimo que el plazo sería mayor, porque además de realizar la inscripción de los instrumentos, la CMF nos pedirá y analizará también a la compañía.

En la diapositiva se representa, en forma general, los pasos que siguen el proceso de emisión de valores o instrumentos:

8.4.4.1 Planeamiento de la operación. Define la cantidad de dinero necesaria y el plazo de la emisión.

8.4.4.2 Desarrollar 'Rating Crediticio' ¿Qué calificadoras de riesgos nos evaluarán?, hicimos un primer esfuerzo de calificar a SUDMEDICA S.A., pero no tenía deuda en el sistema financiero, por lo que no se realizó. En dicha ocasión contactamos dos calificadoras, una nacional y otra internacional. Estas compañías deben estimar la capacidad que tienen las compañías de responder a las deudas contraídas.

8.4.4.3 Presentación a los Inversionistas "roadshow". Serie de presentaciones realizadas en varios lugares antes de una oferta pública inicial, por el intermediador financiero que asesora o apoya la colocación, es gestión publicitaria para captar inversionistas.

8.4.4.4 Se genera la emisión al mercado. Proceso de asignación y 'pricing' del bono. Informaciones jurídicas y económicas respecto del emisor, del administrador extraordinario, del encargado de la custodia (en su caso), del representante de los tenedores de bonos y la determinación de sus respectivas remuneraciones.

Toda esta gestión tiene un precio de asesorías, que fácilmente bordean el millón y medio de dólares, en nuestro caso, nos ahorramos estos pagos, porque se realizó a través del personal de la compañía.

Con respecto a la emisión de Bonos, también podríamos ahorrarnos los costos, si lo hacemos con una colocación cerrada. Existe una estrategia pensada, pero también, por cautela es considerada como información reservada.

El grupo SUDMEDICA, comienza el año 2018, con la constitución de las sociedades de Red Médica y luego de SUDMEDICA, actualmente el edificio de Quillota tiene un valor contractual de aproximadamente \$ 20.000.000.000 (veinte mil millones de pesos), y la capitalización bursátil de la filial SUDMEDICA es de aproximadamente \$ 33.000.000.000 (treinta y tres mil millones de pesos).

Explicar este crecimiento, ¿cómo se explica un milagro?, como me ha dicho el doctor Mauricio Cortés en reiteradas ocasiones, nos queda sólo dar gracias a Dios, por permitirnos llegar a estas instancias.

Luego de esta reflexión, les solicito a la asamblea que respalden la moción, para capitalizar los próximos 3 proyectos clínicos, a través de una emisión de Bonos, por USD 150.000.000 (ciento cincuenta millones de dólares), a través de Red Médica, o a través de algunas de sus filiales, siempre cumpliendo con el marco regulatorio. Dicha emisión puede ser a través de intermediador financiero o cerrada, en el mercado nacional o internacional. ¿Cómo lo haremos? Les pido nuevamente un voto de confianza, será una tarea que el equipo gerencial deberá resolver, con la ayuda de Dios.

8.5 RED MÉDICA GANA DEMANDA MILLONARIA A CONSTRUCTORA SSI.

Creo que los diferentes dictámenes de los tribunales a favor de Red Médica, son más que suficientes para dejar al descubierto las pretensiones de fraude del señor Heinz Busch como representante de SSI. En el archivo explicativo enviado a los accionistas vía email, precisé cómo la señora Mercedes Tagle utilizó el mismo abogado que el señor Busch, además de estrategias similares al entregar información falsa, incompleta, poco oportuna al mercado y al público, con el objeto de manipular los precios de la acción de SUDMEDICA y de Red Médica, tratando de impactar negativamente en el precio de la acción e inducir a su venta.

Actualmente, este tema está más que superado, tenemos sentencia definitiva y ejecutoriada a nuestro favor, pero se dejó en tabla por si algún accionista tenía alguna consulta. Se esperó un espacio de tiempo razonable, pero ningún accionista se interesó en abordar el tema.

El gerente pregunta si hay más dudas, sin dudas por parte de la asamblea, se llama a votación y se explican las alternativas que ofrece el voto.

9. RESULTADO DE LAS VOTACIONES:

9.1 Se aprueba el nuevo valor económico de la acción de Red Médica en \$4.239.246, con 3102 votos (100% de aprobación).

Corresponde al siguiente análisis: La suma de los ingresos netos totales esperados de la filial SUDMEDICA S.A. en 5 años, dividido por el número de acciones, nos da un valor de la acción de SUDMEDICA de \$ 1.311.877 (siguiendo el ejemplo, si llega una compañía clínica y compra las acciones de SUDMEDICA en este valor determinado, tardará 5 años en recuperar su inversión y luego tendrá como utilidad los 55 años restantes), luego ese valor lo multiplicamos por las 19.216 acciones que son propiedad de Red Médica, y nos da un valor económico por patrimonio bursátil de \$ 25.209.028.432, a eso sumamos los ingresos proyectados de negocio inmobiliario \$4.483.697.479.- y nos da un valor económico total de \$30.052.725.911, que dividido por 7.000 acciones de Red Médica, nos da un precio de \$4.293.247.- por acción (el resultado varía en un peso, porque a diferencia del análisis anterior, aproximamos los decimales) .

9.2 Se aprueba de propuesta de alza de acción: 3102 votos. (100% de aprobación), según la siguiente escala:

HITO CUMPLIDO	PRECIO ACCIÓN
Desde esta reunión	\$2.000.000.-

Recepción municipal Fase 1	\$2.500.000.-
Atención pacientes clínica Fase 1	\$3.000.000.-
Recepción municipal Fase 2	\$3.500.000.-
Atención pacientes clínica Fase 1	\$4.293.246.-

La tabla servirá como parámetro para que los ejecutivos ofrezcan suscripción de acciones. Se permite al gerente la negociación de acciones y su precio, aplicando el sano juicio y se permite a la gerencia buscar inversionistas que suscriban la totalidad de las acciones disponibles.

9.2 Se aprueba estrategia de expansión de la empresa, con 3040 votos (98% de aprobación).

Rechazan 62 votos (2% de rechazo).

- 9.2.1 La junta de accionistas autoriza que Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA actúe como aval o afianzador, de SUDMEDICA S.A, con el propósito de que ésta filial consiga financiamiento. Delega el poder de firma en el gerente general de la compañía, don César Mendoza Devia, para dichos efectos.
- 9.2.2 La junta de accionista se manifiesta a favor de que se realice un contrato de Know How o comercial, con la filial SUDMEDICA S.A., que subsane las siguientes materias:
 - 9.2.2.1 Que asegure el acceso de SUDMEDICA S.A. a toda la información y estudios relacionados con la ingeniería, arquitectura, asuntos legales, programas computacionales, planos arquitectónicos, para que la filial pueda construir las 10 clínicas proyectadas y administrarlas de la mejor forma.
 - 9.2.2.2 Que se permita a SUDMEDICA el beneficio de escoger los primeros 10 puntos geográficos para construir sus clínicas, con el acuerdo, que en dichos puntos Red Médica, no construirá sus propias clínicas, para evitar la competencia entre empresas del grupo.
 - 9.2.2.3 Que se negocie con SUDMEDICA la creación de un programa computacional propio para administrar las clínicas.
- 9.2.3 Se aprueba la moción, para capitalizar los próximos 3 proyectos clínicos, considerando además una nueva vía, por medio de la emisión de Bonos, por USD \$150.000.000 (ciento cincuenta millones de dólares), a través de Red Médica, o a través de algunas de sus filiales, siempre cumpliendo con el marco regulatorio, dicha emisión puede ser a través de intermediador financiero o cerrada, en el mercado nacional o internacional. Se precisa que, si existe la moción por parte del ejecutivo de SUDMEDICA S.A., para la emisión de bonos de esa filial, se autoriza al gerente de Red Médica Sudamericana Inmobiliaria SpA. a votar a favor de la emisión de bonos en SUDMEDICA S.A., para construir 3 nuevas clínicas, en cuyo caso la colocación puede ser abierta o cerrada, a través del mercado bursátil nacional o extranjero, por una cifra de hasta USD \$ 150.000.000 (ciento cincuenta millones de dólares).
- 9.2.4 Se respalda la gestión del gerente con el objeto de diversificar las operaciones de la filial Constructora Red Médica, para que no exista sólo para construir las clínicas del Grupo Sudmédica, sino que aproveche otras oportunidades de negocios en el rubro.

El presidente de la sociedad, en compañía de la ejecutiva Valentina Keyer, toma la palabra, y entrega los resultados a la asamblea, la que toma conocimiento de los acuerdos, expresando su plena satisfacción.

10 INTERVENCIÓN DE ACCIONISTAS ASISTENTES.

10.1 Accionista: Carlos Espinosa Intervención

10.1.1. El accionista solicita al gerente que mencione, con respecto a las coberturas, si los ingresos de las clínicas son en pesos, cuál será la cobertura, en ocasión a la exposición del gerente, que está gestionando la obtención de una línea de crédito de hasta dos millones de euros para equipar Fase 1 de la clínica, y que además se está pensando en una emisión de Bonos, para el futuro. Respuesta: **Primero.** En realidad, casi todas las transacciones de equipamiento clínico vienen en USD porque son importaciones, pero en el caso de los equipos que estamos negociando, será tipo leasing, y estas transacciones se negocian para que tengan una base en moneda nacional, en todo caso, los márgenes de utilidad por servicios entregados por estos equipos son tan altos que igual soportan las variaciones de tipo de cambio. **Segundo.** Como ya tenemos la ingeniería necesaria para construir nuevas clínicas, las nuevas construcciones y su equipamiento deberíamos concretarse en 2 años, la variable que debemos incluir son los permisos, y eso ya depende de los respectivos organismos. Ahora, la idea es generar los bonos para avanzar más rápido, estos bonos serán de 5 a 10 años, donde por mientras sólo se pagarán los intereses que se irán pagando con la suscripción de acciones de cada proyecto, y las reservas de los médicos de las nuevas oficinas y locales comerciales. Con eso, ya bastaría para pagar el bono completo, pero dado su plazo, los podemos recomprar o reinvertir el dinero, hasta la fecha de cumplimiento final.

10.1.2 Respecto al nuevo precio propuesto de la acción RED MEDICA, y dada la tremenda correlación de Red Médica con la SPV SUDMEDICA, se preguntó si existía algún BENCHMARK en la comarca para que pueda usarse como referencia de precio. Respuesta: No tenemos un modelo con el que podríamos compararnos, por ejemplo, en la región, la única clínica que tiene 7 quirófanos en la Clínica Reñaca, pero la deficiencia de esa clínica es que tiene pocas consultas médicas, tienen 19 Box, por lo tanto, tienen 19 médicos que están derivando pacientes al área clínica por día, y que con esa gestión deben sostener una construcción de casi 20.000m2, personal, etc. En el caso de SUDMEDICA en Quillota, tendremos 7 quirófanos, pero con 73 consultas médicas, es decir 73 consultas médicas derivando pacientes todo el día. Nos gusta el modelo de la clínica Santa María de Santiago, pero si debemos compararnos, como estamos en regiones, creo debemos cotejar en utilidades esperadas a la Clínica Antofagasta de la ciudad de Antofagasta.

10.1.3 Consulta sobre la estrategia de financiamiento para solventar los gastos corrientes desde aquí hasta la puesta en marcha de la operación esperada para Diciembre/Enero próximo. Respuesta: Hoy, a través de la suscripción de acciones de Red Médica, pero como se explicaba en la presentación, es muy importante concretar pronto la puerta en marcha de Fase 1, y una oferta más ampliada de CONSTRUCTORA Red Médica.

10.1.4 Respecto a la necesidad de Valorizar el Know-How, (i) Cómo se iba a valorizar el mismo y (ii) Dónde se iba a contabilizar el activo intangible (Si Sudmedica o Redmedica). Respuesta: Efectivamente es lo que debe abordar el contrato de Know-How, y esa es una decisión en la que deberán participar los directorios de ambas compañías, de SUDMEDICA S.A. y de Red Médica. Además, por la trascendencia del contrato y los montos, deberá someterse a votación de ambas juntas de accionistas. A todos nos conviene que SUDMEDICA S.A. tenga las reglas claras, por escrito y en un contrato, porque esto es lo que atrae a los inversionistas, ya sea para adquirir acciones, o para financiar los bonos. Red Médica además como socio mayoritario, debe enmarcarse en los deslindes que establece la Ley, en especial al Ley 18.046 y 18.045. Hoy, no sólo tenemos que discutir la propiedad intelectual de los diferentes planos y modelos de negocios, también ya estamos haciendo estudios de factibilidad para instalar las próximas clínicas, por ejemplo, la señorita Valentina Keyer, hoy presente, se puede referir al estudio de proyecto que está realizando. La señorita Valentina Keyer pide autorización para dar el nombre de la ciudad, se le autoriza, dice el nombre de la ciudad y región donde se está desarrollando el estudio de factibilidad para colocar la nueva clínica y menciona que incluso, ya están los planos de la que sería la clínica.

10.1.5 ¿Se evalúa la posibilidad de ofrecer o vender el Know-how (Diseños, Ingeniería, Planos, permiso logía, etc.) a fondos de inversión extranjeros expertos en Salud o si lo pensábamos hacer en Chile? Respuesta: Existe el interés de arrendar el conocimiento, por ejemplo, construir para el sector público o privado, o arrendar los programas computacionales que proyectamos realizar, en el ámbito nacional o internacional, pero eso es materia que deberá definirse en la negociación. El gerente toma nota de la idea del accionista, para incluirla en la carpeta de negociación “La venta del contrato de Kwon-how” como un todo.

10.2 Accionista Héctor Keyer consulta si al proponer la moción de subir el precio de las acciones de Red Médica, pueda afectar el volumen de ventas. Respuesta: Las acciones se rebajaron con el propósito de asegurar la liquidez frente al entorno de incertidumbre que había en el mercado, por la crisis de las Isapres, dos procesos de asamblea constituyente, y las disputas legales con SSI. Actualmente estos temas están resueltos, no se justifica mantener el precio de la acción por debajo de su valor económico, menos ahora que ya la filial SUDMEDICA, está gestionando la apertura de la Fase 1 de la clínica, le devolveremos el precio real de la acción. Después de todo el esfuerzo que se ha hecho para avanzar, con este tremendo proyecto, la idea es que las suscripciones se vayan ajustando al precio económico real, porque hoy están a un precio de regalo, disculpen lo coloquial, pero nuestra realidad cambió, y debemos valorar los logros.

10.3 El accionista Manuel León, representante legal de León Acevedo Inversiones SpA, solicita a la asamblea, luego de la aprobación de alza de precio de la acción de Red Médica, que por solidaridad con los accionistas que están ausentes por diferentes motivos, se otorgue una semana de plazo, para que puedan suscribir acciones al precio que existía hasta esta fecha. la asamblea en voz alzada aprueba la moción. Se amplía el plazo para la suscripción de acciones al precio antiguo hasta el día

12 de julio a las 14:00 horas, pero este beneficio no es aplicable para los inversionistas que no son accionista del Grupo Sudmédica.

11. APROBACIÓN Y FIRMA DEL ACTA:

Se acuerda en la asamblea designar al abogado Luis Gabriel Salazar Herrera, para reducir a escritura pública y protocolizar la presente junta.

No habiendo otras consultas ni otros asuntos que tratar, el presidente agradeció a los señores accionistas su asistencia a la asamblea y puso término a ésta siendo las 14:00horas.

Firman para la constancia de la presente acta, en el siguiente orden, el directorio, el gerente general de la compañía, dos accionistas presentes en la junta y los socios que aportaron comentarios frente a la asamblea.

Mauricio Cortés
RUT 12.615.670-7
Presidente

Daniel Barrientos
RUT 13.106.983-9
Secretario

Andrés Hermosilla
RUT: 6.871.538-5
Director

César Mendoza:
RUT: 8.727.097.1
Gerente General

Carlos Espinosa
RUT: 9.970.343-1
Accionista

Manuel León
RUT: 9.561.929-0
Accionista

Héctor Keyer
RUT: 10.356.851-k
Accionista

Sergio Bustos
RUT: 8.528.939-3
Accionista

Luis Veloso
RUT: 7.765.491-0
Accionista