

LIFEFATORS S.A.S.
JUNTA DIRECTIVA # 008-23
ACTA No. 008-23

LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN: En Medellín, Antioquia, el cinco (05) de septiembre de dos mil veintitrés (2023) siendo las 9:00 a.m. se reunió la Junta Directiva de **LIFEFATORS S.A.S.**

CONVOCATORIA: La Junta Directiva se reúne previa a convocatoria realizada por el representante legal de la sociedad, en los términos previstos en la Ley y en los Estatutos Sociales.

ASISTENCIA: Se encontraron reunidos cuatro de los cinco miembros de la Junta Directiva. Los asistentes se encontraban de manera virtual y presencial, de conformidad con lo establecido en los estatutos, en el artículo 3 del Decreto 398 de 13 de marzo de 2020 y a la circular externa 100-000002 de 17 de marzo de 2020 de la Superintendencia de Sociedades.

ORDEN DEL DÍA: La Junta Directiva deliberó de acuerdo con el temario que a continuación se transcribe, el cual fue aprobado con el voto afirmativo de la totalidad de los asistentes:

1. Verificación del quorum e instalación
2. Nombramiento del Presidente, Secretario y Comisionados
3. Alternativas de financiación 2023 - 2024
4. Sistema de compensación
5. Prefactibilidad adopción Balance Pharma
6. Propositiones y varios
7. Elaboración, aprobación y firma del acta

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. VERIFICACIÓN DE QUORUM E INSTALACIÓN

Se advierte la presencia de los siguientes miembros de la Junta Directiva:

	NOMBRE COMPLETO	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	¿ASISTIÓ?
1.	JUAN JOSÉ ZULUAGA RIVERA	C.C. 98.524.990	Si
2.	JUAN CARLOS DEL CASTILLO TAMAYO	C.E. 1098570	SI
3.	FELIPE JIMENEZ MEJÍA	C.C. 75.098.330	Si
4.	JAMEL ALBERTO HENAO CARDONA	C.C. 15.380.249	NO
5.	ALICIA PAOLA ANDRADE NARVÁEZ	C.C.1.020.751.375	SI

Participaron como invitados a la sesión:

- Fernando Jiménez en calidad de Invitado

- Santiago Jaramillo Montoya, Gerente General de LifeFactors
- Alejandro Alzate Blair, Director Jurídico
- Diego Velásquez Mejía, Abogado
- Luis Gabriel Valoyes, Director Financiero
- Ivanna Marcela Herrera, Directora de RRHH
- Adolfo León, Asesor externo de la gerencia

De acuerdo con lo anterior, se verifica la asistencia de 4 miembros de la Junta Directiva, constituyendo quorum para deliberar y decidir válidamente de acuerdo con lo establecido en los estatutos sociales y en el artículo 437 del Código de Comercio.

Indagada la presencia de los miembros de la Junta, se inició la sesión.

2. NOMBRAMIENTO DEL PRESIDENTE, SECRETARIO Y COMISIONADOS

Con el voto unánime de los asistentes se nombró presidente de la reunión a **JUAN JOSÉ ZULUAGA RIVERA** y como secretario ad-hoc a **SANTIAGO JARAMILLO MONTOYA**, quienes también en forma unánime fueron comisionados para la elaboración, aclaración, corrección, aprobación y firma del acta.

3. SISTEMA DE COMPENSACIÓN

Respecto al sistema de compensación RRHH (estructura salarial y compensación variable) toma la palabra el señor Adolfo León quien expone una serie de objetivos organizacionales i. consolidación de portafolio ii. Convertirse en líder en abastecimiento de medicinas críticas en Latinoamérica iii. Establecer a LF como colaborar relevante en autosuficiencia de plasma y sangre en LATAM iv. Garantizar rentabilidad y creación de valor.

Expone que el modelo de RRHH debe tener una serie de criterios que buscan contribuir al negocio y a las personas, potenciar el conocimiento, participación de todos los empleados y la internacionalización, el objetivo principal que se tiene es la sostenibilidad del negocio y el fortalecimiento de este.

Describe las políticas de compensación en 10 criterios los cuales deberán tenerse en cuenta, entre ellos, el aporte individual, rentabilidad de la organización, ser competitivos, equidad, metodología, reciprocidad, motivación y valor creado.

Se aborda una serie de definiciones normativas y conceptuales de temas como la compensación, el salario, salario variable, bonificación.

La estructuración del sistema de compensaciones se replantea y tiene como objetivo pasar de la metodología de cargos a roles los cuales permitan resultados y evaluación de desempeño.

Para describir a los miembros de Junta Directiva como funcionaría determina una metodología por puntos, cada rol tiene un valor por puntuación entre los cuales están, la

educación, experiencia, toma de decisiones, impacto en negocio, idiomas y oferta, los cuales serán ponderados según el negocio específico.

La relación de puntos, ligada al cargo y al valor específico del punto arrojará un salario, el cual en esta dinámica estará coordinado con la equidad interna.

Respecto a Bonificaciones general

Aplicaría para todos los integrantes, con una distribución de acuerdo con la participación salarial de cada rol y ligado al resultado de la respectiva evaluación de desempeño.

Toma la palabra el señor Gabriel Valoyes para dar un panorama numérico y contable de las bonificaciones aquí relacionadas.

Respecto a Beneficios actuales y que se mantienen

Beneficio de facilitadores: horas de compensación, Convenio sura, Convenio seguro de vida, Bono de alimentación

Todas las bonificaciones deben estar relacionadas y dispuesta a la utilidad, FCL opex, rentabilidad, cartera, estructura salarial y desempeño.

Respecto a Bonificaciones comerciales

Tener un 2 % distribuible en ventas, teniendo en cuenta que no puede pasar el flujo de caja libre.

Toma la palabra el señor Gabriel Valoyes para dar un panorama numérico y contable de las bonificaciones aquí relacionadas haciendo énfasis en reglas precisas que blindarían el patrimonio de la compañía.

Toma la palabra el señor Felipe Jimenez para preguntar y especificar el termino de recaudo, a lo cual se concluye que se está buscando un descuento por cartera o deterioro por cartera, haciendo énfasis en que este concepto está dividido en 2 pagos del 50%, el modelo de negocio demanda que el modo de practica de la comisión opere de manera distinta

Pregunta la señora Paola Andrade: *¿cómo se calcula la comisión?*

El señor Gabriel toma la palabra y expone que la valoración realizada se toma con el valor del mercado, se propone relacionarlo con el porcentaje de ventas para ampliar de donde se parte.

Aclara la señora Paola Andrade: *Cuando uno toma ingresos, es peligroso por aumento de ventas, ya que no todas las líneas de venta generan una misma rentabilidad.*

El señor Juan José Zuluaga menciona que: *no se puede quedar fuera del mercado ya que la idea de ser un atractivo que no puede perderse.*

Toma la palabra la señora Ivanna Herrera y describe que el sistema planteado puede estar blindado por unas bandas de margen que permitan dinamizarse según la especificación de la persona o la generalidad de la misma, pudiendo llegar incluso a tener que reestructurar para el caso en específico.

El señor Juan Carlos del Castillo propone eliminar el límite del 2% pero incorporar las demás estrategias.

Se define que el objetivo es que debe limitarse conforme al salario del mercado y el límite interno para ser razonable y prevenir eventualidades no deseadas.

Toma la palabra el señor Adolfo para explicar la modalidad de *phantom shares* la cual busca comprometer y motivar a los elementos más claves a través de acciones fantasmas, determinando que la compensación únicamente se dará por una venta de la compañía a través del siguiente método:

Se calcula un promedio por beneficiario dado por permanencia y desempeño y únicamente se genera por cash out.

El señor Santiago propone retomar los resultados trimestrales que evalúan el desempeño individual y colectivo, la señora Paola sugiere una curva más acentuada para quienes lleven más tiempo y el porcentaje de desempeño debe ser más exigente.

Se somete a la junta la decisión de aprobar este modelo mediante el cual se establecerá el modelo de compensación y proceder a los casos específicos.

Debe haber un comité de compensación que evaluará quienes son susceptibles de este beneficio, y en caso de querer agregar a uno deberá ser aprobado por la Junta Directiva.

La junta aprueba por unanimidad un margen máximo 5% y decrece al 3% debe, repasarse para el visto bueno final y la suscripción de documentos.

4. ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN 2023 – 2024

Toma la palabra el señor Santiago Jaramillo para exponer a los miembros de la Junta Directiva que se retoman las diligencias realizadas con HYPERION y las conversaciones actuales con AMPERSAND, ADMA BIOLOGICS y PLASMAGEN, con manifestaciones de interés por BLAU, LFB, EMX, IFC y GENERAL ATLANTIC.

Los principales interesados en inversión coinciden en tener una operación en la misma industria de los hemoderivados. Hoy en día se ha presentado la oferta a más de cuarenta (40) fondos de los cuales ocho (8) ya han presentado negativas ya que el proyecto se encuentra en límites inferiores o mayores a su objetivo, se evalúa presentar nuevamente la oferta a otros ochenta (80) candidatos.

Sobre el relacionamiento OCTAPHARMA: se desea más una unión de capacidades que de inversión, entrega de portafolio para ventas en LATAM, recepción de plasma y complemento de transferencia tecnológica, no se ve un interés latente de inversión.

Sobre el relacionamiento con UK Export Finance: es una banca de inversión del gobierno inglés, realizaron una visita a las instalaciones y se presentó una propuesta de doce millones de libras (£12.000.000), las especificaciones y condiciones puntuales se darán conforme al avance del proyecto.

Sobre el relacionamiento con a2censo: pertenece a la bolsa de valores de Colombia, se busca un proyecto específico de 1 a 2 millones de dólares de dólares (\$1.000.000 USD - \$2.000.000 USD), son proyectos que deben conectar con quienes estén interesados en la

propia compra y que genere conexión con la gente, la cual podría aplicar para el frente comercial del grupo, tiene un coste de entre el 17-20% y colocaciones a 3 años.

Sobre Inversión en "búsqueda de el dorado", se exponen los beneficios posibles y las condiciones prácticas para fungir como operación puente, existe fondos como el IFC, ICO, UK EXPORT FINANCE y AFD en calidad de candidatos, para avalar se requieren unas condiciones financieras que exigirían la participación de un accionista o inversor que cumpla con las mismas.

Se pone de presente que estas son las posibilidades de financiación que existen a la fecha para no depender solo de la ronda de inversión.

Se pregunta a los miembros si han logrado concretar o explorar opciones distintas que puedan ser viables para proponer.

El señor Juan José Zuluaga expone una posibilidad que por la situación actual del país no se ha podido concretar y se pretende retomar y explorar nuevamente.

Se recuerda que existe flujo de caja hasta el mes de noviembre, y que la inversión se pretende para este año y así buscar el beneficio en TIDIS para el próximo ejercicio en el proyecto de beneficios tributarios.

Se hace un llamado a la situación actual y la preocupación de la obtención de financiación del grupo ya que solo existen recursos para dos meses.

5. PREFACTIBILIDAD ADOPCIÓN BALANCE PHARMA

- TRANSFORMACIÓN DE BALANCE PHARMA

El señor Santiago presenta un ejercicio que se realizó de mercado potencial y participaciones, *balance* es una compañía que tiene unos servicios de venta y medicamento establecidos, como también de BIOTEC y FILL & FINISH.

Si se adopta esta unidad de negocio se mantiene una línea actual de BALANCE PAHRAMA y posibilidad de agregar líneas de biotecnología y representación.

Se plantea un negocio exclusivo de insulina con condiciones del negocio específicas y un negocio combinando todas las unidades posibles con condiciones distintas, se plantean las consideraciones específicas que permiten viabilidad.

Se plantea como un posible atractivo y beneficio ante los posibles inversores.

- HEMOCENTRO UDEA

Se proyecta sacar el banco de sangre de la UDEA para que sea una nueva compañía y opere como una sociedad privada que aumente índice de donación y calidad, se pretende que UDEA y VITALQ sean dueños un hemocentro con apoyo de la Fundación Universidad de Antioquia y Tecnova.

Se proyecta la necesidad de unos 5.000 MM para la operación, sin tener en cuenta las valoraciones conjuntas que pueda haber con la universidad y la fundación.

Se plantea como reto que el 70% son ventas a su propia operación y no tienen un buen registro de pago, se está estudiando para determinar su verdadero estado de liquidez.

Se busca tener una agilidad máxima ya que el periodo de dirección del rector opera hasta este año por lo cual se pretende este término como máximo.

Se proyectarán números y documentación legal para presentar a futuro en la junta.

6. PROPOSICIONES Y VARIOS

El presidente de la reunión toma la palabra y abre espacio para proposiciones y varios de los miembros de la Junta, sin embargo, nadie presente salvedad o propuesta y se cierra esta etapa.

7. ELABORACIÓN, APROBACIÓN Y FIRMA DEL ACTA

Sin más temas por tratar, se levantó la sesión, a las 12:00 m., después de las deliberaciones del caso, se comisiona presidente y secretario para que elaboren el acta y procedan con la firma de esta.

JUAN JOSÉ ZULUAGA RIVERA
Presidente

SANTIAGO JARAMILLO MONTOYA
Secretario ad-hoc
Junta directiva 008 / 23