

LIFEFACTORS S.A.S.
JUNTA DIRECTIVA # 006-23
ACTA No. 006-23

LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN: En Medellín, Antioquia, el veintisiete (27) de junio de dos mil veintitrés (2023) siendo las 9:00 a.m. se reunió la Junta Directiva de **LIFEFACTORS 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 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. *Desarrollo de Negocio de Plasma*
4. *Aprobación del modelo de compensación y retención de talento clave*
5. *Proposiciones y varios*
6. *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	Si
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
- Rocío del Pilar Parra Galvis, Representante Legal de VitalQ S.A.S-BIC

De acuerdo con lo anterior, se verifica la asistencia de los 5 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. DESARROLLO DEL NEGOCIO DE PLASMA

Toma la palabra el señor Santiago Jaramillo para poner de presente un repaso del negocio de plasma retratando la importancia de este componente dentro del negocio que compete a todo el Grupo LifeFactors, y en consecuencia ceder la palabra a la señora Rocío del Pilar Parra, quien ostenta la dirección de la sociedad VitalQ S.A.S-BIC y del negocio de plasma.

Toma la palabra la señora Rocío y plantea la estrategia de plasma enmarcada en el periodo 2023 / 2025.

Hoy en día ha evolucionado hasta ser una unidad de negocio, ha sido reconocido como sociedad BIC, en tal panorama el plasma está siendo desechado como un subproducto y a través de VitalQ se está convirtiendo en una materia de alto valor y de impacto para las dinámicas del negocio y posicionamiento en el mercado.

-Se ha logrado ubicar las dinámicas del plasma, definir quien lo maneja, donde se ubica y en efecto tener un impacto y posicionamiento del proyecto LF al interior del país.

-Se ha logrado iniciar la operación de plasma, entregado más de 5.000 litros a la propia planta de LifeFactors Zona Franca, sin contar los proyectos de exportación mediante los cuales se ha logrado el ingreso a otros países de la región.

Las dinámicas hasta el momento han permitido brindar un panorama de aprovechamiento de otros materiales biológicos que pueden ser útiles, sin limitarse al plasma y que brindan una ventana de oportunidad al Grupo.

El objetivo actual de VitalQ está en el ejercicio de recuperación de plasma, sin embargo, se plantea como una cadena de valor con servicios como lo son **vitalQ+** (contratos de materia prima, auditorias proveedores, planes de seguimiento, acompañamiento técnico, control de calidad y estándares de calidad) **FRIOLOG** (abastecimiento, empaques, almacenamiento, transporte) **LEGAL** (Tramites autoridad sanitaria, registros sanitarios, Estrategia regulatoria sanitaria , representación, asuntos públicos) **VITALQ PRO** (nuevos productos, servicios y materias primas, proyectos de investigación, alianza nuevos negocios).

Interviene la Sra. **Paola Andrade** respecto a las auditorias que se realizan, ¿está siendo eficiente? ¿se está cumpliendo con la capacidad y la garantía de los requisitos?

Responde la Sra. **Rocío**: La parte contractual ha representado sus retos ya que, la firma del contrato implica una auditoría anual y a través de esto se han podido observar estándares nacionales e internacionales, se identifican obstáculos en la calidad del proceso, sin embargo, VitalQ se ha convertido en una entidad de acompañamiento para perfeccionar estos procesos.

Se concluye que, si es viable el cumplimiento de requisitos, con la observación de que la captación del 100% de los bancos de sangre, no es viable.

VITALQ+

Las capacidades de suministro se estiman dentro del panorama nacional e internacional, de la siguiente manera:

- Colombia 100.000 Litros/año
- USA plasmaféresis 20.000 Litros / año con precio de 220 USD / Litros
- Ecuador 50.000 Litros /año
- MX 300.000 Litros /año
- Brasil 200.000 Litros /año

VITALQ PRO

Los proyectos para garantizar la sostenibilidad social, económica y ambiental del negocio de plasma se plantean desde: i. Centros de plasma ii. Operación bancos de sangre, ambos frentes buscan generar un control de volumen y calidad de plasma, así como el control de costos de adquisición.

PROPUESTA DE ALIANZA LF-COHAN-HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS: Busca una licencia de funcionamiento para consolidar un homocentro regional de oriente.

ALIANZA: HEMOLIFE: Se estable una propuesta de puntos fijos para colecta con expectativa de una entrega de 15.000 Litros/año

RETO EN RUTAS DE PLASMA: uno de los principales desafíos es mantener una cadena de frío de -25° ya que es un servicio que no se presta de manera ordinaria por operadores de carga a consecuencia de las rutas de manejo que existen, se plantea desarrollar puntos intermedios de recolección a través de un esquema de operación logístico.

Algunas de las alianzas con bancos de sangre han recurrido a solicitar dotación para crear capacidades propias con congeladores de choque o cuartos fríos que permitan una mejor

calidad del plasma y los cuales son debidamente considerados en las obligaciones acordadas dentro de la estructuración de la alianza.

LEGAL

- BPM (INVIMA) visita, asesoramiento
- Registro sanitario
- MVND
- Trámites
- Participaciones

PROPUESTA: Programa nacional de hemoderivados para Colombia

- FASE 0 (alistamiento BS, NAT)
- FASE 1 (regulación, exportación prueba)
- FASE 2 (Fraccionamiento externo, plasma recuperado)
- FASE 3 (Fraccionamiento local y externo, plasmaféresis)

Proyectos para garantizar sostenibilidad social, económica y ambiental del negocio del plasma

- Desarrollo de proveedores con SANSURE (Distribución de pruebas NAT) y NIGALE (Distribución de KITS PLASMAFERESIS)
- Política pública: programa nacional de hemoderivados (MINSALUD, INS, Invima) Programa de autosuficiencia productos sanguíneos (república dominicana) Colombia productiva + MinCIT, Lineamientos de regulación UNAL, Alianzas CRE – IESS – UCE
- INVESTIGACIÓN, diversificación de convocatorias para recursos

COMPONENTE FINANCIERO

Las actividades entregan 1 litro a costo de 40USD con precio de venta de 60-70USD, se describen los gastos colaterales que implica la recolección y aseguramiento de calidad.

Se han buscado recursos para financiar la operación y a través de AXCES logrando una promesa de capital circulante de 250.000 USD con posibilidad de ampliación de hasta 1.000.000 USD

CONSIDERACIONES FINALES

El reto actual es la competencia por el plasma al ser un atractivo en los diferentes países, escasez global y el temor de autoridades para regular y permitir el uso de plasma.

Toma la palabra la Sra **Paola Andrade** y manifiesta que: al tener un plan de inversión previo, ¿qué sucede con el posible incumplimiento del banco de sangre y que responsabilidad hay de su parte?

Responde la Sra **Rocío** que: el modelo de contratación posee condiciones como un convenio de suministro, auditoria y plan de abastecimiento con carácter investigativo y productivo, además la inversión se proyecta con una temporalidad que blinde el modelo y en los casos excepcionales hay obligaciones de retribución de la inversión por incumplimiento.

Toma la palabra la Sra **Paola Andrade** y manifiesta que hay una brecha muy grande entre el costo del plasma VS la expectativa propia que se tiene del mismo.

Responde la Sra **Rocío** que: el plasma de EEUU tiene un valor por certificación que impone un precio elevado, mientras que el plasma recuperado tiene un valor diferente ya que el plasma que se pretende estaba predispuesto a ser desechado, el valor de 40USD es posible que esté sujeto a presiones externas para aumentar su valor en el desarrollo del modelo.

Toma la palabra el Sr **Santiago Jaramillo** para pedirle a la Junta que tome una posición respecto al panorama de VitalQ y la inversión que requiere.

La junta decide de manera unánime que es de vital importancia tomar acciones de aprovechamiento y proyección en las dinámicas que ha explorado y logrado VitalQ dentro de los límites de inversión que existen.

4. APROBACIÓN DEL MODELO DE COMPENSACIÓN Y RETENCIÓN DE TALENTO CLAVE

Toma la palabra el Sr. **Santiago Jaramillo** para informar a la Junta Directiva que el modelo de compensación y retención será perfeccionado en las próximas semanas y compartido para ser presentado a la Junta en una sesión posterior.

5. PROPOSICIONES Y VARIOS

Autorizaciones al Representante Legal de la sociedad

- Celebración de contrato para la reconstrucción de Planta A con "Ingeniería Urbana" hasta por SETECIENTOS MILLONES DE PESOS (\$700.000.000 COP) y celebración de actos jurídicos que atiendan al uso de rubros que superan los topes establecidos en los Estatutos Sociales y que tienen por objeto reestablecer Planta A a su estado previo al siniestro.
- Celebración de contratos para la dotación futura de la Planta con G.E.A Engineering hasta por NOVECIENTOS SESENTA MIL EUROS (\$960.000 EUR)
- Celebración de contratos para la dotación futura de la Planta con MAQUINARIA INDUSTRIAL DARA S.L UN MILLON CIEN MIL EUROS (\$1.100.000 EUR)
- Aceptación de las nuevas condiciones financieras del FIEM y Banco de Occidente para los créditos otorgados. Aplazamientos de los períodos de amortización por 12 meses.

Se pone de presente a los miembros de la Junta Directiva las autorizaciones requeridas para el representante legal, las cuales son aprobadas por unanimidad.

Panorama financiero de la sociedad

Toma la palabra el señor Gabriel Valoyes para dar un panorama a la Junta del EEFF de la sociedad a la fecha, determinando que la estructuración administrativa y financiera busca tener un rediseño del equipo acorde a los retos que presenta el Grupo haciendo ajustes de herramientas operativas, auditorias de procesos y el crecimiento del Grupo LF.

Se presenta una proyección de pagos prioritarios por mes y terceros respecto a las distintas sociedades y que consolidan un saldo de \$3.166.362.645 COP.

Se realiza una proyección del flujo de caja y una descripción individualizada de los saldos pendientes, haciendo claridad que se posee caja hasta diciembre de 2023.

Respecto al siniestro, se realiza una cuantificación conforme a la entrega de información que se ha materializado a la aseguradora y la proyección que se tiene del mismo.

Se hace una precisión respecto a dos compromisos de pago que tiene la sociedad para el mes de agosto a SEBASTOPOL por un valor de \$3.000.000.000 (Tres mil millones de pesos) y al señor Fernando Jiménez por un valor de \$4.000.0000.000 (Cuatro mil millones de pesos).

Respecto a los acuerdos con Bancos se brinda un panorama de actualización conforme a cada una de las entidades.

Panorama de inversores y fuentes de financiación

Toma la palabra el señor Santiago Jaramillo y determina que se han puesto en firme los cupos con la compañía Axces, lo que permite que la caja del grupo no sea usada.

Se mantienen las conversaciones para determinar las dinámicas de valoración de la compañía.

Respecto a la banca de inversión, se plantean más de 25 posibilidades que están siendo analizadas, con el beneficio de que la mayoría tienen inversiones actuales en América latina.

Se determina que se continúa en la búsqueda y en el avance de relaciones para poder concretar el objetivo de inversión.

Respecto al tiempo se estima un término de 6 meses para tener un alcance a los principales interesados, teniendo en cuenta que dejar el acuerdo en firme podría incluso requerir meses adicionales.

6. 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