

**LIFEFACTORS S.A.S.**  
**JUNTA DIRECTIVA # 005-21**  
**ACTA No. 005-21**

**LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN:** En Rionegro, Antioquia; el 26 de agosto de dos mil veintiuno (2021), siendo las 14:00 p.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 5 miembros de la Junta Directiva. Los asistentes se encontraban de manera virtual, 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 DE PRESIDENTE, SECRETARIO Y COMISIONADOS
3. INFORME DE GESTIÓN - AVANCES
4. RUTA DE SEGURIDAD JURÍDICA LF COLOMBIA
5. AVANCES EN PROYECTOS ESTRATÉGICOS
  - a. Escala I
  - b. Desarrollo de Negocio Internacional
  - c. Reorganización societaria
  - d. Compañía de Plasma
6. SOLICITUDES Y APROBACIONES
7. VARIOS
8. ELABORACIÓN Y FIRMA DEL ACTA

## DESARROLLO

### 1. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM 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	Sí
2.	JUAN CARLOS DEL CASTILLO TAMAYO	C.E. 1098570	Sí
3.	FELIPE JIMENEZ MEJÍA	C.C. 75.098.330	Sí
4.	JAMEL ALBERTO HENAO CARDONA	C.C. 15.380.249	Sí
5.	ALICIA PAOLA ANDRADE NARVÁEZ	C.C.1.020.751.375	Sí

#### Participaron como invitados a la sesión:

- Santiago Jaramillo Montoya, Gerente General de Lifefactors.
- Fernando Jiménez
- Julián Montoya Tena, Director Servicios Empresariales

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 Junta, se dio inicio a la sesión.

### 2. NOMBRAMIENTO DE PRESIDENTE, SECRETARIO Y COMISIONADOS

Con el voto unánime de los asistentes se nombró como presidente de la reunión a **JUAN JOSE 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. PRESENTACIÓN DE INFORME DE GESTIÓN - AVANCES

El Gerente General envió previamente a la reunión el informe de gestión resumen para consideración de los miembros de junta. Dicho Informe de Gestión se anexa a la presente acta como Anexo No. 1 y el mismo se puede encontrar en el siguiente link:

<https://lifefactorsco.sharepoint.com/sites/legallifefactors/Documentos%20compartidos/Forms/AllItems.aspx?viewid=4de2cc6a%2Dd775%2D45a9%2D87fa%2D02808f36bf46&id=%2Fsites%2Flegallifefactors%2FDocumentos%20compartidos%2FJunta%20Directiva%20Lifefactors%2F2021%2FJD%20005%2D21>

Inicia Santiago indicando los temas que se van a discutir en la junta directiva, realza que la compañía ha venido desarrollando dos proyectos de infraestructura, uno de infraestructura constituido en la construcción de las plantas, la primera ya está puesta en marcha y se está haciendo un ajuste técnico, se discute sobre el modelo de la otra planta que empezará construcción en octubre, relacionando todo lo que tiene que ver con los productos y todo proceso regulatorio de los mismos, indica que todo el horizonte del proyecto está en tres plantas de producción para obtener los 5 productos porque se está lanzando el desarrollo de tres nuevos medicamentos, donde se determinaría en el portafolio de más interés comercial del producto del 60% de los medicamentos hemoderivados de la región. La tercera planta va derivada a 3 negociaciones que se ha desarrollado en Colombia, Mercosur y Asia central, toda la nota de los productos que se van a reposar en la estrategia que no solamente derivados también llamados en atención de cómo mitigar el efecto Colombia, Invima o agentes regulatorios locales. No solo se busca que las plantas estén certificadas por buenas prácticas de manufactura, sino que permita el registro electivo de los productos relacionados en las diferentes sedes de la empresa, el cual están constituidas en México y Paraguay. Por lo que estamos buscando conseguir registros con una agencia regional y así podríamos abrir mas de 3000 países para comercializar a través del fondo estratégico de medicamentos.

Se presenta la línea de tiempo regulatoria priorizada en Colombia, basada en los tiempos regulares sin acciones de aceleración, esta línea de tiempo es muy conservadora, y por eso la necesidad de buscar otras agencias regulatorias, por ejemplo, un producto como lo es la Albúmina que se está sometiendo a registros sanitarios muy altos finalizando el primer trimestre del próximo año porque solo se necesita estudios de estabilidad ya que se tiene la radicación dossier científico preparado para esto, en Colombia está tardando 24 meses en ser aprobado, sin embargo en Paraguay donde estamos haciendo gran presencia, existe una reglamentación exclusiva para medicamentos biológicos y hemoderivados y en tiempos de respuesta en menos de 6 meses tendríamos registro sanitario.

Se plantean los retos que se encuentra la compañía como lo es el abastecimiento de plasma en condiciones regulatorias, que relaciona la red logística de 2 nuevos países que son México y Ecuador; también está la preaprobación del estudio clínico PK/PD para colectas de plasma colombiano según la última reunión con Invima.

Está el alistamiento BPM Invima y COFEPRIS de la planta Escala A, el cual relaciona la optimización del sistema de calidad, el sistema de agua WFI. Incorporación de tecnología para aumentar robustez el cual se refiere de pasar de un equipo de planta piloto a uno con tecnología industrial.

Lifefactors nació para solucionar una basura biológica nos referimos al plasma, se reconoce la producción de medicamentos hemoderivados dentro de las BPM vigentes. Se dialoga sobre regularizar marco normativo colombiano para el uso del plasma como material biológico en la fabricación de medicamentos hemoderivados. Sin embargo, se plantea un plan de mejora donde se propone para la estructuración conjunta del modelo de normativa o reglamentación que sea orientada de la política de regulación del uso del plasma.

#### **4. SEGURIDAD JURÍDICA**

Se reconoce como reto la producción de medicamentos hemoderivados dentro de las BPM vigentes, regularizando el marco normativo del país para el uso de plasma como material biológico en la fabricación de medicamentos hemoderivados, también se entiende el reto de reglamentar el programa nacional de plasmaféresis. Esto se logrará a través de una estructuración de modelo de normativa que sea orientadora de la política de regulación del uso del plasma en Colombia,

Se ha avanzado en reuniones de enlace con el Ministerio para la regulación de medicamentos y bancos de sangre, se les habló de las negociaciones que se vienen trabajando a lo que ellos indican que ellos también se encuentran trabajando en la regulación definitiva, ya que se están en la estructuración del borrador de la propuesta para ser presentada al Gobierno y así se del cierre de la brecha normativa, por lo que se necesita el apoyo los miembros de la junta para el marketing relacional con el fin de posicionar el proyecto. Juan José da un parte de tranquilidad al mencionar que existe la posibilidad de presentarle el proyecto a la presidencia de la república por ser un proyecto de innovación que es lo que él busca para el país.

#### **5. AVANCES PROYECTOS ESTRATÉGICOS**

##### **a. ESCALA I**

Se ha continuado con el proyecto de la construcción de la planta con todos los permisos y poder iniciar en octubre del año en curso, inclusive el contrato de la financiación inicial de los componentes farmacéuticos quedó subsanado con el Gobierno Español donde el primer garante es ANAR de lo que anexó copia en cada carpeta de los accionistas presentes, allí son 4.92 millones de euros de los cuales 4.2 millones los pone el Gobierno Español y el restante se prestarían desde LF; en términos de diseños está la planeación detallada y un tema relacionado con la obra civil que se ha venido trabajando con un contratista, nosotros decidimos para darle transparencia al proyecto hemos decidido iniciar una pequeña licitación

avaluado en 11'000.000.000 COP, que incluye una administración delegada, por lo que se solicita a los socios si conocen o pueden recomendar un contratista confiable para que se presente a la invitación abierta.

Se presenta la integración del proyecto de diseños bajo modelo BIM, los contratistas principales que son Airplan, PALL, Dara y la invitación para la obra civil que se encuentra en selección de la gerencia de proyecto, interventoría y supervisión técnica.

## ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN

Continúa Julian presentando el resumen de las necesidades de financiación del proyecto durante los próximos 12 trimestres, que se tiene un valor total a financiar de 35.610.219 USD, que como tal Escala I tiene un total de 22.776.232 USD y las demás obligaciones de operación de Escala A y financieras.

Se tienen unas premisas muy claras para poder tener las fuentes claras que es hacia finales del límite de esos dos años, hablando de finales este plazo, es decir, 2023-2024 se vienen otras fuentes alternativas que se están detectando para cambiar el proyecto que podrán modificar los acuerdos dependiendo de cómo se desarrollan y si aportan o perjudican, se están buscando alrededor de 19'USD y que serían las más vistosas, aparte de los beneficios tributarios la compensación a Uniciencias, se esperan al menos 25 mil millones de pesos, aclarando que Uniciencias aprueba o niega los beneficios completos.

Se explican las propuestas de fuentes de financiación futuras que fueron entregadas a los socios en la presentación indicándoles que aval representaría cada uno de ellos y los montos que en total serían 5.1 millones USD cada uno, contando los recursos apotados como pasivo hasta la fecha, así:

Fuentes Socios	Entidad Sugerida	Garante	Valor
Anticipo FIEM 1	Leasing Bancoldex	COHAN	883.116
FIEM 1	ICO	Freeland	5.004.321
Anticipo FIEM 2	Bancolombia	COHAN	883.116
FIEM 2	ICO	Drogas S.A	5.004.321
Contrato de Mutuo 1	Banco de Occidente	Del Castillo	1.948.491
Contrato Construcción	Bancolombia	COHAN	3.153.914
Leasing Bodega	Bancolombia	Covachel	972.973
Leasing Terrenos	Banco de Occidente	Del Castillo	459.459
Leasing Terrenos	Banco de Occidente	Covachel	459.459
Contrato de Mutuo	Por Definir	Del Castillo	1.947.802
Contrato de Mutuo	Por Definir	Covachel	2.365.177

Contrato de Mutuo	Por Definir	COHAN	125.851
Contrato de Mutuo	Por Definir	Freeland	41.675
Contrato de Mutuo	Por Definir	Drogas S.A	41.675
<b>Total Financiar Socios</b>			<b>23.291.354</b>

Se proyecta otra presentación de como ve lo que se financie y se solicita aprobación de la estructura presentada a los accionistas poder suscribir el acuerdo de accionistas para los compromisos de financiación.

#### **b. DESARROLLO NEGOCIO INTERNACIONAL**

Juan Carlos del Castillo inicia exponiendo los logros que ha obtenido en las negociaciones que ha adelantado en los varios países, comienza por Colombia indicando que se ha obtenido aprobación del protocolo de investigación para el uso de plasma por parte del Comité de Ética SOMER, teniéndose 50.000 lt de plasma a nivel país a través de 12 bancos de sangre a división industrial para pruebas, además que se ha presentado ya el modelo de plasma a bancos públicos, lo que garantiza un avance del 25% de suministro para la planta I.

En México se cuenta con el gerente estratégico que fue contratado desde julio y tiene una gran experiencia en farma para el apoyo de negocio Holding, a la fecha han sido auditados 4 bancos por parte de la dirección de plasma, también se informa que fueron abiertas las cuentas bancarias para iniciar operación, se están en pruebas de empaque y embalaje para el transporte de la materia prima, además de haber diligenciado los requisitos de Cofepris.

En Ecuador fueron visitadas las instalaciones de la Cruz Roja y las principales entidades del ecosistema de salud, se inicia prueba piloto de importación de 2.000 lt de plasma, también se inician los acuerdos de suministro de plasma y distribución de medicamentos en aprobación.

Paraguay se cuenta con un acuerdo de suministro en aprobación con el Ministerio de Salud. Quien proveería inicialmente 4.000 lt con posibilidad de 16.000, con la logística de transporte, validada en costos y factibilidad técnica y también se encuentra en estructuración el Proyecto de HUB con inversores propios.

Asia Central – Europa del Este Se ha realizado el plan de negocios con un modelo de empresa de producción-distribución con financiación privada y pública, se iniciaron negociaciones con el embajador Mr. Vonfuhrer y la empresa CONSULTA para un contrato de intermediación de apertura de mercados fondeos y consecución de plasma y fondos en las regiones enunciadas.

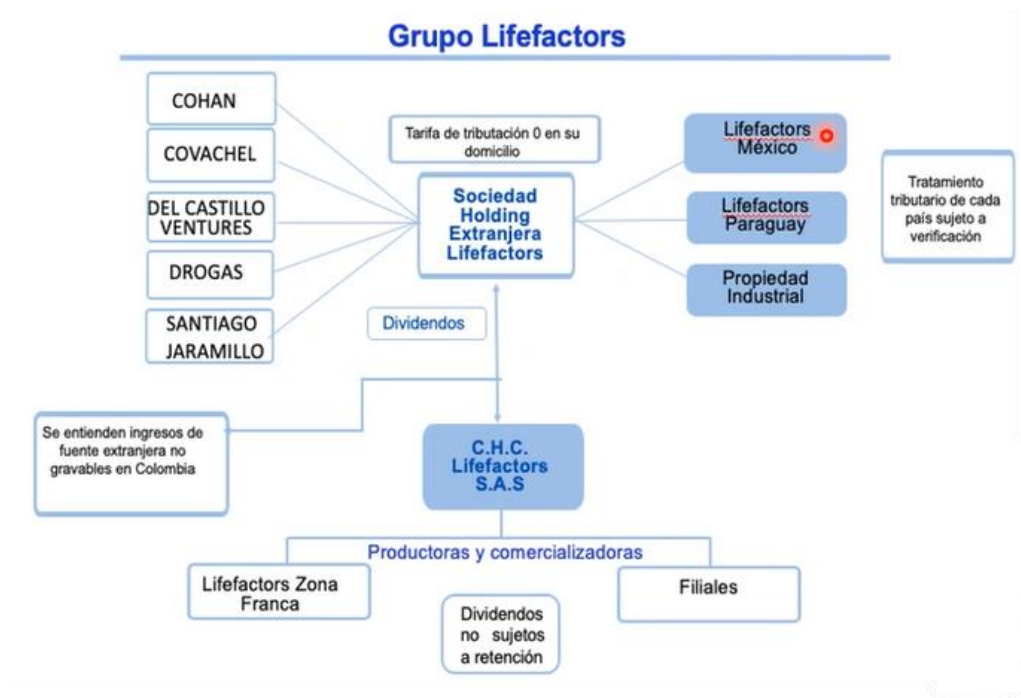
Se discute estrategia planteada y se ahonda mas en el plan de negocio, estrategia y se analizó en el caso de conquistar el mercado que población tienen alrededor de 1000 millones

de personas y si se piensa en plasma sería uno que no tienen los competidores hoy en día, además que en esos territorios hay posibles grandes inversionistas.

### c. REORGANIZACIÓN SOCIETARIA

#### INTERNACIONALIZACIÓN GRUPO LIFEFACTORS

Se expone la proyección de LifeFactors que se esta direccionando a que la Holding del Grupo y la explotación de la propiedad industrial este radicada en Canadá, por lo que se explican los beneficios de ello y los riesgos que se tienen por dejar la explotación industrial quede en Colombia al ser un país débil en protección de propiedad intelectual y esto nos obliga a pensar en buscar como nos deberíamos estructurar, buscando el máximo beneficio de renta, y también donde se tenga acuerdos de doble tributación encontrándose como mejor destino el ya antes mencionado. Por lo que luego de trabajar bastante en ello se encontró la siguiente estructura:



Exponiendo también que el momento para realizar la transferencia de acciones debe ser de manera pronta, para que el costo de la transferencia sea más beneficiosa financieramente para cada uno de los socios, a quienes se sugiere cambiar su situación fiscal.

#### **d. PLAN DE NEGOCIO COMPAÑÍA DE PLASMA**

Debido a todo lo ya mencionado se pensó en la escisión de toda la operación de plasma y que todas las actividades asociadas al plasma estuvieran en una compañía independiente incluyendo las futuras situaciones de plasmaféresis y demás, incluido el modelo del abastecimiento de plasma que les es presentado.

Se expone la compañía de plasma a adquirir que tiene una experiencia de un año y medio de operación, a la cual se reconocería el valor de los activos (maquinas y equipos) que suman alrededor de 193 millones de pesos y la idea es adquirir a puerta cerrada la compañía y como efecto de propiedad intelectual en caso de generarse alguna explotación económica por las actividades de investigación y desarrollo, desarrolladas por la sociedad antes de su adquisición por parte de LifeFactors, reconocería en buena fe el valor invertido en los proyectos a los socios JUAN JOSE ZULUAGA RIVERA y JUAN CARLOS DEL CASTILLO TAMAYO.

Se cuestiona la necesidad de la adquisición de los equipos dándose claridad de que de igual forma se requerirían independientemente de los equipos que lleguen en comodato.

### **6. SOLICITUDES Y APROBACIONES**

Se presentan las solicitudes a aprobar:

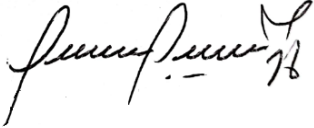

1. Plan de Inversión y Mecanismo de Financiación para Escala I: se aprueba el modelo de financiación por unanimidad de los asistentes de la junta directiva.
2. Otorgar facultades al representante legal principal SANTIAGO JARAMILLO MONTOYA para suscribir créditos a nombre de la compañía y de los accionistas de acuerdo a los montos presentados con destinación exclusiva al proyecto Escala I y hasta 24 millones USD: Se aprueba por unanimidad de los asistentes de la junta directiva.
3. Contrato Airplan 1: Se aprueba por unanimidad de los asistentes de la junta directiva.
4. Construcción de la obra civil: Se aprueba por unanimidad de los asistentes de la junta directiva, pero se condiciona a la selección de los oferentes y que se apoye al representante legal a la consecución de los mismos.
5. Adquisición de la estructura legal de Lifetest para la compañía de plasma: Se aprueba por unanimidad de los asistentes de la junta directiva.
6. Bróker internacional: Se aprueba por unanimidad de los asistentes de la junta directiva.



7. Solicitud de llamado a Asamblea Extraordinaria (por voto virtual): Se aprueba por unanimidad de los asistentes de la junta directiva.

**7. ELABORACIÓN, APROBACIÓN Y FIRMA DEL ACTA.**

Sin más temas por tratar se levantó la sesión, a las cinco y cincuenta de la tarde (05:50 pm.), después de las deliberaciones del caso, siendo aprobada por los comisionados.

	
<b>JUAN JOSÉ ZULUAGA RIVERA</b> Presidente y Comisionado En aceptación al cargo de Presidente de la Junta Directiva	<b>SANTIAGO JARAMILLO MONTOYA</b> Secretario ad-hoc y Comisionado En aceptación al cargo de Secretario de la Junta Directiva