

LIFEFACTORS S.A.S.
JUNTA DIRECTIVA # 007-23
ACTA No. 007-23

LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN: En Rionegro, Antioquia, el tres (03) de agosto de dos mil veintitrés (2023) siendo las 9:00 a.m. se reunió la Junta Directiva de **LIFEFACTORS S.A.S.** previo consenso de todos los miembros.

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. *Seguimiento al negocio industrial*
4. *Previsiones financieras y análisis de alternativas*
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
- Bleidinton Salinas, Gerente Industrial
- Juan Carlos Caraballo, Director técnico
- Diego Ayala, C.E.O (México)
- Freddy Guarín, representante legal Comercial LifeFactors.

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. SEGUIMIENTO AL NEGOCIO INDUSTRIAL

Toma la palabra el Gerente Industrial para invitar a los miembros de la Junta Directiva a una visita presencial por las instalaciones de Planta A, Planta I, Laboratorio de I+D+i, Microbiología y calidad.

Durante el recorrido realizado los miembros de la Junta Directiva evidenciaron la reestructuración y reconstrucción de las instalaciones. Se indicó la readaptación en los planos de la planta y la distribución de espacios con los cuales se adelantará el proyecto.

En la bodega 120 se hace una descripción de la zona de almacenamiento y acondicionamiento de productos. Además, se determinó que los espacios y diseños realizados están pensados acorde a la cantidad de producto que pueden abastecer haciendo énfasis en el diseño de espacios complementarios alrededor de toda la bodega con una proyección a corto y largo plazo.

Dentro de las actividades planeadas se realizará una simulación de auditoría con el objetivo de tener la bodega 120 de manera operativa con un propósito de contención hasta cuando la planta se ponga a punto.

Toma la palabra el señor Juan Carlos Caraballo en su calidad de Director Técnico, y presenta ante la junta un plan de dos fases, el cual consiste en: i. Implementación gestión calidad ii. Infraestructura.

Determina que hay un plan de certificación conforme las indicaciones dadas dentro del margen de la visita previa del INVIMA, y en consecuencia un plan de relanzamiento del sistema documental el cual consta de 3 fases: i. Acondicionamiento y almacenamiento de producto ii. Fill and finish de producto a granel iii. Fabricación de IGG.

Se realiza una explicación de como se ha avanzado en infraestructura conforme a la visita que se realizó por parte del INVIMA y se especifica como se planea la certificación cada espacio de infraestructura, se determina que cada fase desarrolla y describe una división de las recomendaciones dadas por el Invima lo que busca blindar de seguridad la próxima visita y la expectativa de acreditación por parte de la entidad.

El Director técnico desarrolla una explicación independiente de los hallazgos y recomendaciones encontrados en la primer visita del INVIMA con la finalidad de que exista una alineación con el informe 45 y en consecuencia se desarrollan un plan para la modificación de la planta.

Se hace énfasis en el trabajo de fortalecimiento del SGC realizando un proceso de diagnóstico, documentación, entrenamiento y verificación con el personal del grupo LifeFactors y apuntando al cumplimiento regulatorio.

Se pone de presente a los miembros de la Junta Directiva que el día 4 de agosto de 2023 se realizará una visita al Invima para que la entidad regulatoria brinde una serie de conceptos previos respecto a

los planos bajo los cuales se está restructurando la planta, además, se pretende extender el espacio para presentar dudas complementarias al proyecto.

El Director Técnico expone una línea de tiempo que describe de manera concreta los tiempos e hitos que serán seguidos para el cumplimiento de los objetivos hasta aquí presentados.

Toma la palabra el señor Santiago para compartir cuales son los aliados en la gestión de candidatos para fill & finish dentro de los cuales está NBI, INTAS, OCTAPHARMA, SINPHARM Y RELIANCE.

Se especifican las capacidades de la planta para realizar Fill & finish y se concluye que LifeFactors ha podido tener un impacto dentro del mercado para el manejo del plasma por lo cual existen estrategias de adaptabilidad respecto a los diferentes oferentes.

Los miembros de junta desarrollan una discusión sobre la posibilidad de realizar un dictamen técnico y un plan de negocios, haciendo la precisión de la caja de LF a la fecha para asumir el proyecto.

Toma la palabra el señor Bleidinton Salinas en calidad de Gerente Industrial para presentar el estatus de proyecto de escala I haciendo un énfasis en el flujo de caja mensual de la obra civil y se especifica cual es el recurso total solicitado con relación al cronograma de la obra civil general y la actividades en ejecución.

Se realiza una exposición puntual de los equipos críticos que requiere la planta para su funcionamiento y se pone de presente los proveedores de estos contratos i. Airplan ii. Dara iii. Cytiva IV. G.E.A.V. M2Mteam.

Toma la palabra el señor el señor Diego Ayala para dar un panorama general del negocio y desarrollo del proyecto en México haciendo un énfasis en el negocio de la insulina y el plasma. Plantea que hay dos negocios a puerta que se planean cerrar en los próximos días para insulinas. Se realizó una propuesta de lanzamiento anunciando los múltiples beneficios que adquieren los pacientes.

Se expone la propuesta presentada por LifeFactors México con los alcances numéricos y presupuestales, el alcance de los valores, márgenes y comparaciones de valores en México y Colombia para determinar el alcance en el cual puede haber margen de acción.

La señora Paola Andrade pregunta sobre el producto: *Al no ser los más innovadores ni tener un atractivo diferente por precio ¿Qué nos diferencia?*

Se determina que el mercado está radicado en la consulta médica y el impulso que se realiza desde allí, así como de la posibilidad de impactar el mercado a una escala distinta que la competencia.

Se aclara que la competencia no es ir contra los proveedores asentados sino llegar a las zonas donde estos últimos no tienen impacto para demostrar el conocimiento del mercado y así tener un plan de acción a 3 meses en el cual se podrá definir si existe posibilidad de continuar o si se presenta la necesidad de reestructurar la estrategia

Se hacen las precisiones del mercado mexicano y las dinámicas locales de las farmacias, así como las marcas y otras opciones colaterales.

Toma la palabra el señor Jamel Henao y pregunta: *¿Por qué no ir directamente por las farmacias y no por los médicos como estrategia de ingreso al mercado?*

Toma la palabra el señor Diego Ayala y determina: Se debe esperar, firmar el proyecto y hacer ensayos en los diferentes frentes a corto plazo para determinar la mejor estrategia, en conclusión, se informa a la Junta el acuerdo que se tiene con STAINER, para así negociar con un portafolio mas amplio y ejecutar el plan con reporte constante a la Junta.

Se somete a la aprobación de la Junta para proceder con la estrategia de negociación en México la cual es aprobada por unanimidad con información constante a la Junta .

Toma la palabra el señor Freddy Guarin para manifestar que hoy en día hay una negociación con INTAS, de tal manera que es una manera de operar mientras se logra materializar el negocio y así poder trabajar con producto propio, informa que existe una oportunidad de negociación en Perú la cual se planea explorar y brindar posterior información detallada a la Junta.

4. PREVISIONES FINANCIERAS Y ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

Toma la palabra El señor Gabriel Valoyes para hablar de la ronda de inversión que existe actualmente, determina que el objetivo principal es el cuidado de la caja de la sociedad ya que esta llega hasta septiembre con obligaciones garantizadas como el FIEM y el siniestro, por lo cual se busca un aumento de capital de inversión.

Se determina el pago a la fecha de obligaciones, se realiza las proyecciones de servicio a la deuda, y se determina que hay un gasto en agosto de alto impacto por lo cual la caja se verá reducida y en los meses posteriores se busca abarcar el resto de las deudas.

Se expone como está el panorama de las obligaciones de compromisos con los accionistas, concluyendo que a la fecha hay cumplimiento con el pendiente de ponerse al día en desembolsos.

La información detallada será compartida de manera interna a cada uno de los accionistas.

Toma la palabra el señor Santiago Jaramillo para hablar del desarrollo del negocio, la inclusión de un nuevo accionista y determina los principales indicadores de la transacción:

- CAPEX requerido 25MM USD
- VPN 469MM USD
- PRECIO 250MM USD
- PARTICIPACIÓN 10%

Se informa que a la fecha hay dos lead de negocio (*Ampersand y Plasmagen*) además existe una exploración de cooperación empresarial con OCTAPHARMA en la cual se busca unir capacidades para desarrollar de manera celerada el mercado de plasma y de medicamentos derivados en LATAM, se continuará con conversaciones y la exploración del negocio por lo cual se indica que próximamente se dará la información a la Junta Directiva.

Se informa que existen otros contactos de inversión como los son:

1. Patria: el cual se encuentra en suscripción de NDA y MOU para iniciar evaluación por el equipo de M&A.
2. Vita part: del cual se planea una reunión de plan de adquisición para JV o M&A a finales de agosto con enfoque a integración con Vitapart en LATAM

5. PROPOSICIONES Y VARIOS

Toma la palabra el Director Jurídico para poner de presente ante la Junta la autorización de nombramiento del señor Alejandro Nieto Henao como oficial de cumplimiento para SAGRILIFT el cual desarrollará las siguientes funciones asignadas:

- A. Velar por el cumplimiento efectivo, eficiente y oportuno del SAGRILIFT.
- B. Presentar, por lo menos una vez al año, informes a la junta directiva o, en su defecto, al máximo órgano social. Como mínimo, los reportes deberán contener una evaluación y análisis sobre la eficiencia y efectividad del SAGRILIFT y, de ser el caso, proponer las mejoras respectivas. Así mismo, demostrar los resultados de la gestión del Oficial de

Cumplimiento, y de la administración de la Empresa, en general, en el cumplimiento del SAGRILAFT.

- C. Promover la adopción de correctivos y actualizaciones al SAGRILAFT, cuando las circunstancias lo requieran y por lo menos una vez cada año. Para ello deberá presentar a la junta directiva o al máximo órgano social, según el caso, las propuestas y justificaciones de los correctivos y actualizaciones sugeridas al SAGRILAFT.
- D. Coordinar el desarrollo de programas internos de capacitación.
- E. Evaluar los informes presentados por la auditoría interna o quien ejecute funciones similares o haga sus veces, y los informes que presente el revisor fiscal o la auditoría externa, si es el caso, y adoptar las Medidas Razonables frente a las deficiencias informadas. Si las medidas que deben ser adoptadas requieren de una autorización de otros órganos, deberá promover que estos asuntos sean puestos en conocimiento de los órganos competentes.
- F. Certificar ante la Superintendencia de Sociedades el cumplimiento de lo previsto en el Capítulo X de la circular básica jurídica según lo requiera la Superintendencia de Sociedades.
- G. Verificar el cumplimiento de los procedimientos de Debida Diligencia y Debida Diligencia Intensificada, aplicables a la Empresa.
- H. Velar por el adecuado archivo de los soportes documentales y demás información relativa a la gestión y prevención del Riesgo LA/FT/FPADM.
- I. Realizar la evaluación del Riesgo LA/FT/FPADM a los que se encuentra expuesta la Empresa.
- J. Realizar el Reporte de las Operaciones Sospechosas a la UIAF y cualquier otro reporte o informe exigido por las disposiciones vigentes, conforme lo establezca dichas normas y este Capítulo X.

Se somete a consideración de los miembros de la Junta Directiva los cuales aprueban por unanimidad la respectiva designación.

6. ELABORACIÓN, APROBACIÓN Y FIRMA DEL ACTA

Sin más temas por tratar, se levantó la sesión, a las 2:00 p.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