

LIFEFACORS S.A.S.
JUNTA DIRECTIVA # 001-21
ACTA No. 001-21

LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN: En Rionegro, Antioquia; el 28 de enero de dos mil veintiuno (2021), siendo las 09:00 a.m. se reunió la JUNTA DIRECTIVA de **LIFEFACORS ZONA FRANCA 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 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. PRESIDENTE, SECRETARIO Y COMISIONADOS
3. PRESENTACIÓN DE INFORME DE GESTIÓN
 1. Resumen de la gestión
4. AVANCES DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN
 1. ICO - FIEM
 2. Bancoldex
 3. Bancolombia
 4. Perspectivas de Nuevas Inversión
5. CONTEXTO MERCADO-INTRODUCCIÓN AL CONTRATO DE VENTA
6. ANALISIS DE LA REVISORIA FISCAL
7. CONSTRUCCIÓN DE LA AGENDA ESTRATÉGICA
 1. Metodología de trabajo
 2. Agenda en el marco de la Junta Directiva
 3. Infraestructura y Diseño
 4. Proceso de construcción
 5. Presupuesto e Inversiones
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.	ALICIA PAOLA ANDRADE NARVÁEZ	C.C. 1.020.751.375	Sí
3.	JUAN CARLOS DEL CASTILLO TAMAYO	C.E. 1098570	Sí
4.	JAMEL ALBERTO HENAO CARDONA	C.C. 15.380.249	Sí
5.	FERNANDO JIMENEZ		Sí

Participaron como invitados a la sesión:

- Santiago Jaramillo Montoya, Gerente General de Lifefactors.
- Carolina Llano Arroyave, Acompañamiento Legal

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

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%20001%2D21>

Durante la sesión no hubo dudas con respecto a este punto.

4. AVANCES DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

Se inicia exponiendo la situación y los adelantos en las gestiones con el Gobierno Español para a título de préstamo se haga la entrega de 4.2 millones de euros, para la nueva planta de producción se accedió a que los socios con capacidad financiera por la propia operación fueran los avalistas del mismo, por lo que se solicita a los socios la posibilidad de con su capital ser avalistas de la compañía a través de contratos con garantía recíproca para garantizar cada uno en la proporción, se analiza de manera detallada la posibilidad dándole a los socios la información suficiente para su aprobación.

Bancolombia se suma a al proceso de dotación de recursos, de dirección de banca un proyecto de compra de lotes y demás, a través de la línea de alto impacto, se espera la reunión de presentación formal del proyecto por el monto, pero la forma las más fácil de mostrar garantías es cualquier forma de demostrar solidez de los productos de la compañía a través de contratos futuros.

Se informa del estado actual de las gestiones para la adquisición de las bodegas donde se encuentra ubicada la planta de operaciones a hoy en las Zona Franca de Rionegro, sin embargo la compra de los lotes tiene 2 periodos, la entrega de la matricula es en diciembre de 2021 por lo que se deben cancelar con recursos propios que se encuentran previstos, no obstante, se están gestionando créditos de manera anticipada, para que una vez se tengan las matrículas inmobiliarias estos flujos de caja retornen a la compañía; se informa que existe la posibilidad de cambiar los lotes adquiridos 267 y 268 por los lotes 269 y 270, estos últimos suman 2400 metros cuadrados mas el uso exclusivo del perímetro, además de la ser lotes independientes de los demás. Queda pendiente la decisión del cambio de las nuevas bodegas para revisar el informe de ingeniería y la visita de las mismas.

El siguiente tema relevante son las perspectivas de la nueva inversión se dividieron en 3 escenarios: el actual que es el crecimiento orgánico con el plan de inversión actual y los flujos propios de la compañía, crecer en Latinoamérica, acceder a mercados globales de manera inmediata; se concluye que se debe maximizar el uso de la planta, se deben gestionar los permisos de adquirir plasma de muchas fuentes y obtener registros sanitarios en cuantos países sea posible.

Queda como tarea estructurar por partes los escenarios, pero los socios coinciden en que se debe consolidar la operación actual y el desarrollo del negocio.

5. CONTEXTO MERCADO-INTRODUCCIÓN AL CONTRATO DE VENTA

Se inicia recordando que los productos serán únicamente de uso institucional, siendo regulada la inmunoglobulina y con libertad vigilada albumina, en la distribución de estos

medicamentos siendo el primero el más representativo por ser vital no disponible y e 75% de ventas de la compañía, la regulación se presenta para los mayoristas quien tiene ya un 7% del margen autorizado, podrían fungir como mayoristas LifeFactors, o si se tienen canales variarían los precios a fabricantes, todo siempre en marco de transparencia con los distribuidores.

A la fecha en Colombia entre albumina e inmunoglobulina se consume en un mercado deficiente un promedio venta de 38 millones de dólares pero se debe a la poca oferta, no cumpliendo los promedios de la OMS, encontrándose la posibilidad de aprobación de mercado introduciendo al sistema mucho mas producto teniéndose la inmunoglobulina un desabastecimiento.

Se comparten las cifras de distribución de los hemoderivados en Colombia, haciendo la salvedad que se encuentra distorsionada por ser un mercado en déficit, se exponen también las principales marcas productoras de los productos en mención y los precios que a hoy se encuentran regulados por la comisión nacional de precios de medicamentos y dispositivos médicos, debido a lo anterior, se exponen las diferentes estrategias de precio diferenciada en virtud a las recomendaciones y estudios que se tienen del mercado.

Los socios con mayor experiencia manifiestan que deberían ser planteadas diferentes las estrategias especiales e indican que los márgenes allí son atractivos, pero se debe tener en cuenta el costo del dinero en el tiempo, y segundo no se debe parar en los puntos del 7% del precio regulado para distribuidor sino llegar a unos puntos mas en virtud al desabastecimiento y en el precio. Materializando los puntos adicionales en descuentos financieros, por volúmenes etc.

Son analizadas también las demás estrategias y son escuchadas las diferentes posiciones con la finalidad de elegir la mejor para el desarrollo del negocio, dándose el plazo de un mes para diseñar la estrategia de la futura distribución.

6. ANALISIS DE LA REVISORIA FISCAL

Paola expone el resultado de los análisis de las propuestas para la elección de la revisoría fiscal, para lo cual se presentaron:

- GRANT THORNTON
- CONTABLER
- EY BUILDING A BETTER WORKING WORLD
- KPMG
- PWC

Encontrándose que las EY, PWC y Grant Thornton son revisorías grandes y costosas, por lo que se plantea la posibilidad de revisar propuestas nacionales buscando beneficios económicos sin dejar a un lado la calidad del servicio que se requiere, ya que Contabler al llevar la contabilidad no es viable.

Para finalizar se indica que la elección de la revisoría fiscal se hará en asamblea extraordinaria, a lo que ningún socio presenta oposición.

7. CONSTRUCCIÓN DE LA AGENDA ESTRATÉGICA

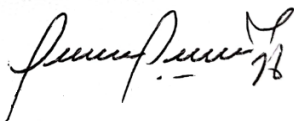

Se observa el mapa de metodología estratégica, la idea de la junta directiva es una metodología desde la construcción, teniendo las variables claves, desarrollar los proyectos con los equipos internos, los cuales se dividen en corto y largo plazo que se proyectan en la presentación y se invita al taller de alineación estratégica de manera presencial el 18 de febrero del año en curso.

8. ELABORACIÓN, APROBACIÓN Y FIRMA DEL ACTA.

Sin más temas por tratar se levantó la sesión, a las doce y quince del día (12:15 p.m.), después de las deliberaciones del caso, siendo aprobada por los comisionados.

presentación:

<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%20002%2D21>

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