

**LIFEFACTORS S.A.S.
JUNTA DIRECTIVA # 008-22
ACTA No. 008-22**

LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN: En Rionegro, Antioquia; el 3 de agosto de dos mil veintidós (2022), siendo las 8:00 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 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. PRESENTACIÓN DEL INFORME DE GESTIÓN.
4. AVANCES DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS
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	Sí
2.	JUAN CARLOS DEL CASTILLO TAMAYO	C.E. 1098570	No
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
- Alejandro Alzate Blair, Director Jurídico

De acuerdo con lo anterior, se verifica la asistencia de 4 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 DE PRESIDENTE Y SECRETARIO DE LA REUNIÓN

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. 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.

4. AVANCES DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS**a. REGULATORIO**

El Gerente Santiago Jaramillo, comienza la Junta actualizando a los presentes sobre el portafolio de proyectos de LifeFactors. El primero de los temas son los centros de plasmaféresis, el cual se planea realizar con el potencial socio de Brasil, Vitapart, con el cual se está trabajando para aunar esfuerzos por medio de una alianza para garantizar a la compañía una disponibilidad de plasma y al mismo tiempo vender los medicamentos desarrollados a partir de ese plasma en el mercado de Brasil lo cual va a permitir el mejoramiento del plan de negocios.

Con Vitapart se busca entonces garantizar un socio financiero con el cual se consolide un consorcio industrial con las dos unidades de negocio para ir por América Latina para replicar el modelo de adquisición de bancos de sangre, juntar centros de plasma y

lograr el crecimiento del negocio.

Se radicó ante en la oficina virtual del INVIMA la solicitud de visita de certificación de BPM de medicamentos a nivel nacional, la cual se espera se pueda llevar a cabo en octubre de 2022.

b. PLASMA

En relación con el programa de plasma de Lifefactors, se tiene un avance del 15% y un costo actual de 5,1 millones de dólares.

Actualmente con los diferentes bancos de sangre con los que estamos en conversaciones se han tenido varios avances. Con México estamos en negociaciones con 10 bancos de sangre y se tienen proyectados 350.000 litros de plasma al año con 6 auditorías preliminares.

Con Ecuador se está llevando a cabo un convenio con la Cruz Roja Ecuatoriana y se espera tener disponible 125.000 litros de plasma al año y al mismo tiempo se tiene un cumplimiento del 60%.

Se tiene pensado el plan de marketing que se llevará a cabo para las donaciones de sangre el cual no debe ser remunerado y contempla Planes de Beneficios basados en estudios de comportamiento y motivaciones del donante, disponibilidad de centros confortables y atractivos y la promoción de la donación en grupos de impacto.

c. COMERCIAL

Santiago comienza explicando la estrategia comercial de la compañía, la cual está enfocada en la búsqueda de alianzas para adquirir los derechos de comercialización de productos terminados en los países donde operamos y en el fraccionamiento por terceros, del plasma que LF obtenga en dichos países.

A corto plazo, de acuerdo con el proyecto de reorganización empresarial, se está llevando a cabo la Holding de Lifefactors en la cual se encuentra Lifefactors Canadá en la cual se están manejando las patentes del grupo por lo que actualmente se están llevando a cabo conversaciones con la Universidad de Costa Rica para trasladar la patente que tiene Lifefactors S.A.S. a esa sociedad en Canadá y así lograr que las nuevas patentes que se desarrollen pueda analizarse si se desarrollan directamente en Colombia o con la sociedad en Canadá.

Se hace una explicación de cuales sociedades hacen parte de la Holding, una de esas es Vitalife Brasil que es la sociedad que se está constituyendo en Brasil para poder lograr la venta de los medicamentos en ese país.

Por otra parte, está Lifefactors Comercial Estados Unidos por medio de la cual se reciben todos los contratos de distribución con terceros lo que está permitiendo el

desarrollo de nuevos negocios que permitan la venta del plasma del grupo por lo que sería esta sociedad al mismo tiempo la encargada de repartir las utilidades a las demás sociedades que conforman el grupo.

Santiago le propone a la junta la posibilidad de reunirse cada 15 días para realizar el seguimiento y avances de la Ronda de Inversión junto con la discusión de la hoja de negociación en asuntos financieros y de gobierno.

d. DESARROLLO DE NEGOCIOS

Santiago hace una exposición de las diferentes alianzas que se están llevando a cabo, una de esas como ya se menciono es con Vitapart por medio de la cual se está llevando a cabo la negociación y estructuración de una contrapropuesta para la integración del core de negocio de Vitapart con la operación completa en Brasil.

Con Sinovac, se está llevando a cabo una estructuración y negociación del plan de inversión que se tiene proyectado con ellos.

Por su parte, con Cohan se está prestando apoyo a la dirección de plasma en el modelamiento de negocio de Centros de sangre y Plasmaféresis.

Con la sociedad polaca m2mteam se está trabajando en un Memorando de entendimiento pactado para la preparación de plan de inversión de USD 300 M con participación público-privada, representación mutua en los mercados de influencia y para garantizar un aliando industrial en la construcción de almacenamiento automatizado.

e. ESCALA A

Con las instalaciones entregadas desde hace un mes se comenzó la puesta en marcha del SAC, se han detectado algunos inconvenientes propios del proceso que el equipo de trabajo y asesores están solucionando para alcanzar el hito a la mayor brevedad posible, sin embargo, la calificación del equipamiento se desarrolla de acuerdo con el calendario propuesto.

El equipo de I+D+i, Calidad y laboratorios externos se encuentran en el desarrollo de técnicas para el control de calidad del producto, con el primer lote producido se están sacando las muestras necesarias para continuar.

También se está llevando a cabo la logística de plasma en proceso de validación de cuarto frío y transporte.

El SGC se está adaptando a las necesidades del proyecto, el equipo de trabajo se encuentra liberando la documentación necesaria y avanza en conjunto con validaciones en el proceso de calificación de personal / Auditores / equipos y demás necesidades que aseguren el cumplimiento regulatorio.

Cronograma general y avances

1er lote de entrenamiento puesta en marcha operaciones y obtención de muestras para calidad



S27

Acceso de envasadora a la planta



S28

Puesta en marcha de la envasadora e inicio de calificación del equipo



S29

S30

f. ESCALA I

Actualmente la planta se encuentra en revisión del diseño conceptual, al mismo tiempo se esta llevando a cabo la incorporación de interventoría y revisión de cumplimiento regulatorio regional.

La obra en términos generales avanza según el cronograma propuesto, y se está gestionando el tema de lluvias para evitar afectaciones en la planta A.

Escala I

Vigas de fundación y estructura principal



Bod. 135, 136

S27

Bod. 137,138, 139



S28



Bod. 135, 136

S29

Bod. 137,138, 139



S30

g. NUEVA RONDA DE INVERSIÓN

En relación con las diferentes fuentes de financiación, con Bancolombia se está buscando utilizar una parte del crédito de cuatro mil quinientos millones de pesos que fue otorgado mientras se cumplen los covenants que ellos estaban solicitando, con esto se lograría terminar la fase de la obra civil que se está construyendo.

Se tienen sobre la mesa dos opciones de financiación, una de Bancoldex y otra de Itaú por cinco millones de dólares ambas con vistos buenos y ofertas claras y vinculantes. Ambas opciones representan una libre destinación del objeto de inversión del proyecto con dos años de gracia y ambas desembolsan hasta el 80% de las garantías mobiliarias.

Julián procede a explicar a fondo ambas opciones, la opción con Bancoldex puede llegar a retrasarse un poco mas teniendo en cuenta que requieren un flujo de caja libre sobre la deuda y un pago anticipado de la deuda al momento en el que se empiecen a generar flujos de caja mayores a la deuda mientras que con Itaú la entidad pide garantías diferentes y en general es más ágil su proceso. Itaú por su parte solo condicionó un tema y es que se tendría que llevar a cabo la inversión con una deuda de codeudor por parte de Annar más los dos socios principales y una prenda sobre las acciones de las subsidiarias de Colombia.

RONDA DE INVERSIÓN		
Ronda Total Valor Compañía: USD 1.100 M Inversión: USD 140 M Porcentaje: 18 - 25%	Fase I (VitaPart) Valor plan de negocio USD 600 M Valor con Descuento USD 400 M Inversión: USD 60 M Porcentaje ofertado: 10% – 15%	Proyectos a desarrollar en el plan de negocio <ul style="list-style-type: none"> • Planta A • Planta I • Planta G • Fraccionamiento x contrato • Portafolio complementario
	Fase II (otro) Valor plan de negocio USD 1.000 M Inversión: USD 80 M Porcentaje ofertado: 8%-10%	Proyectos a desarrollar en el plan de negocio Fase I más: <ul style="list-style-type: none"> • Planta H • Planta fill and finish • Desarrollo de factores • Transferencias de Tecnología

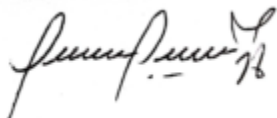
5. PROPOSICIONES Y VARIOS

Se presentan las solicitudes a aprobar:

- Se somete a consideración de la Junta Directiva de la Sociedad, la aprobación del crédito de libre inversión con las entidades bancarias Bancoldex o Itaú hasta el monto de los CINCO MILLONES QUINIENTOS MIL DOLARES USD (\$5.500.000 USD) o su equivalente en pesos en. Esta determinación se aprueba por unanimidad de los asistentes de la Junta Directiva.
- Por último, se ratifica el tema tratado en reuniones anteriores respecto a la posibilidad de cambiar las garantías inmobiliarias (hipotecas en primer y segundo grado) que se tienen actualmente con accionistas y terceros, por un nuevo esquema de garantías basado en patrimonios autónomos y garantías fiduciarias, por lo cual la Junta Directiva de la sociedad, aprueba de manera unánime que aquellas garantías que fungían sobre inmuebles cambien a la nueva modalidad de garantías fiduciarias.

6. ELABORACIÓN Y FIRMA DEL ACTA

Sin más temas por tratar se levantó la sesión, a las diecisiete y cincuenta del día (9:50 am.), después de las deliberaciones del caso, siendo aprobada por los comisionados.



JUAN JOSÉ ZULUAGA RIVERA
Presidente



SANTIAGO JARAMILLO MONTOYA
Secretario ad-hoc