

**LIFEFACORS S.A.S.
JUNTA DIRECTIVA # 003-20
ACTA No. 003-20**

LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN: En Rionegro, Antioquia; el 17 de diciembre de dos mil veinte (2020), siendo las 9:00 a.m. se reunió la JUNTA DIRECTIVA de **LIFEFACORS 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 mediante videoconferencia, 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
 2. Resumen financiero
4. ADQUISICIÓN DE LOTES Y BODEGAS
 1. Bodegas 135-139
 2. Nuevo lote zona franca (expansión)
5. NEGOCIACIONES Y NUEVAS OPORTUNIDADES
 1. Ventas anticipadas
 2. Avances conservaciones con inversores y financiadores
 3. Adquisición y participación en Delivery.
6. 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	¿ASISTIO?
1.	JUAN JOSE ZULUAGA RIVERA	C.C. 98.524.990	Sí
2.	JUAN CARLOS DEL CASTILLO TAMAYO	C.E. 1098570	Sí
3.	FELIPE JIMENEZ MEJIA	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:

- Carolina Llano Arroyave, asesora legal Lifefactors.
- Santiago Jaramillo Montoya, Gerente General de 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 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 SAN FRANCISCO DE PAULA 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:

Durante la presentación, se aclararon algunos conceptos de avance por parte del Gerente General.

3.1 Se prestó mayor atención en la producción y buenos resultados en los lotes piloto con cantidades muy significativas de estos productos, con una gran ventaja por el avance sobre el diseño de planta inicial favoreciendo buenos resultados sobre la gestión.

Se aclara y se da entendimiento al crecimiento de la planta con negociaciones ya pactadas de las nuevas bodegas, siendo estas mismas acordadas con los vendedores.

En la gestión de la calidad se ven resultados favorables, una de ellas determinada en una etapa final de verificación de buenas prácticas de biomanufactura, esto enfocado a abrir nuevas negociaciones prontamente con certificación del Invima a mercados internacionales.

3.2 Se identificó un efecto notable en la revaluación de la compañía, el cual causo un ajuste contable en las cuentas por cobrar a los socios, esto aclarando que son nuevos en los proyectos a realizar.

En general el plan financiero es bueno con indicadores de endeudamiento con un manejo rentable sin reportar perdidas en la empresa, con posibilidades de estudio de ampliación de cupo por parte de Bancoldex y Bancolombia.

La Junta Directiva con el voto unánime y afirmativo de todos los asistentes, aprueba el Informe de Gestión presentado.

4. ADQUISICIÓN DE LOTES Y BODEGAS

4.1- Bodegas 135-139

Lifefactors Zona Franca actualmente labora en 3 bodegas en la implementación de elementos para la producción, siendo estas la 137,138, 139, propias de la compañía y se confirma la comprar de 2 nuevas bodegas siendo estas la 135, 136. Se efectúan los pagos según los compromisos para el año 2021.

El objetivo principal para la empresa referente a esta expansión de las bodegas seria para producir 100 a 150 mil litros para el 2022 ganando en la ampliación del BPM. Se garantiza en tiempos como un beneficio totalmente ideal a los temas implementados.

4.2 - Nuevo lote zona franca (expansión)

El señor Juan José Zuluaga realizo la negociación del lote 268 y disponibilidad del lote 267 de terreno de Zona franca Rionegro, con esta gestión realizada en conjunto con varios accionistas y el gerente general de la empresa Lifefactors, se realiza la cotización de estos

lotes y se otorga un panorama de la compañía como beneficio en el crecimiento empresarial, es una estrategia que se toma y se analiza con base al incremento en la valorización que pueda tener estos activos en un corto y largo plazo.

Este flujo de caja se organizó con compromisos de los socios, y cumplimiento a los acuerdos requeridos se realizará un análisis de costos para anticipo de los pagos, adicional se sugiere y se acuerda reponer los dineros faltantes y desembolso al proyecto, y el restante de la financiación sería de manera externa o de socios que quieran incursionar en dicha inversión.

La Junta Directiva con el voto unánime y afirmativo de todos los asistentes, autorizan formalmente la suscripción para la adquisición de los lotes antes mencionados.

5. NEGOCIACIONES Y NUEVAS OPORTUNIDADES

La junta directiva se enfoca en proyectos nacionales e internacionales con proyección expansión en países como lo son posiblemente México, Brasil por múltiples beneficios uno de ellos la comercialización y negociación del plasma, se analizan los clientes potenciales y la venta en precios sobre el tiempo y sobre el precio variable de cada país.

5.1- Ventas anticipadas

Identificando oportunidades de negocio en mercados más grandes, cabe la posibilidad de recalcar la comercialización con la venta de los productos anticipadamente con estrategias que ayuden a financiar el capital del trabajo sino también los negocios internacionales con recursos líquidos que ayudan a realizar una planta industrial más beneficiosa con mayores dimensiones. También es óptima para la financiación con los bancos el saber que se están realizando ventas de nuestros productos, esto sería una ventaja incalculable.

Los bonos de los productos que se venderían anticipadamente sería un beneficio para la empresa y se tomara en cuenta, sin embargo, se estudiara la financiación y créditos que no sea vender sin necesidad del capital para la inversión, sino que sea más controlado con un manejo de la estrategia eficiente en las distribuciones, temas legales, negociación con los gobiernos, que no vaya a ser un bloqueo a futuro.

5.2 Gestión de nuevos inversores

La visión empresarial de Lifefactors se quiere expandir en mercados donde sea una imagen corporativa más empoderada del tema farmacéutico, con niveles de calidad expertos en su área, por tal motivo se plantea la idea de tener nuevos asociados que inviertan en este proyecto, por tal motivo se han acercado estas dos empresas preguntando por este emprendimiento empresarial, Soros Economic y Softbank y se analizaran todas las

propuestas, cierto que en sus aportes de ideas en la negociación se ve un beneficio económico y relacional en el mercado muy grande tanto así que se expande a nivel global.

5.3 Adquisición de participación en Delivery

Se analizaron varios factores para la inversión que se venía estudiando a fondo con la empresa Delivery donde se evidenciaron varios esquemas que afectarían a futuro la empresa y no se vería un incremento en los beneficios; el señor Santiago Jaramillo gerente de la compañía sugiere la no inversión, dado que el trabajo propiamente de esta empresa requeriría una distracción grande de los objetivos que la compañía y no se referencian técnicas que agreguen valor en este momento. No obstante, se deja claridad o aporte de que un socio inversionista aliado lo pueda hacer, y sería estratégico para la entidad con un plan de estudio más organizado.

La Junta Directiva con el voto unánime y afirmativo de todos los asistentes, optan y apoyan la decisión del gerente Santiago Jaramillo para no invertir con la empresa Delivery.



6- ELABORACIÓN, APROBACIÓN Y FIRMA DEL ACTA.

Sin más temas por tratar se levantó la sesión, a las diez y cuarenta de la mañana (10:40 a.m.), después de las deliberaciones del caso, siendo aprobada por los comisionados.

Ver vídeo de la sesión: <https://web.microsoftstream.com/video/1325a195-fb53-4b8e-aa33-ffab0d48df66>

presentación:

Adjunta en el correo.

	
<p>JUAN JOSE 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>