

LIFEFACTORS S.A.S.
JUNTA DIRECTIVA # 001-23
ACTA No. 001-23

LUGAR Y FECHA DE LA REUNIÓN: En Rionegro, Antioquia; el dieciocho (18) de enero de dos mil veintitrés (2023) siendo las 9:00 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 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 QUÓRUM
2. NOMBRAMIENTO DE PRESIDENTE Y SECRETARIO
3. INFORME DE GESTIÓN
4. AVANCE PROYECTOS ESTRATÉGICOS
 - 4.1 DE DONDE VENIMOS
 - 4.2 NEGOCIOS ESTRATÉGICOS
 - 4.3 PROCESO BPM
 - 4.4 PLAN 2023
 - 4.5 FINANCIERO
 - 4.6 CASO DE NEGOCIO COMERCIAL
5. CIERRE DE LA REUNIÓN

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	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:

- 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 3 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 DEL INFORME DE GESTIÓN

El Gerente General envió previamente a la reunión el informe de gestión resumen para consideración de los miembros de junta.

4. AVANCES DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS

4.1 DE DONDE VENIMOS

EL señor Santiago Jaramillo comienza actualizando a la Junta sobre el abastecimiento del plasma como materia prima de la compañía de la ayuda de los diferentes bancos de sangre que cuentan con su respectiva certificación. A la fecha se tienen asegurados más de setenta y cinco mil litros de plasma, se tiene actualmente negociaciones en bloque con diferentes cruces rojas.

El señor Juan José Zuluaga menciona la importancia de los centros de plasmaféresis para la compañía, en el sentido de la proyección que como compañía se ha venido trabajando para ser líderes de los centros de plasmaféresis del país y de la producción de plasma de la región.

El señor Santiago Jaramillo hace mención sobre el modelo industrial de la compañía por medio del cual se está produciendo un lote por semana, lo que genera un alcance de aproximadamente 8.000.000 litros al año, los cuales se espera que una vez se obtenga la certificación en BPM se lleve a cabo la reindustrialización y consiga una planta con capacidad de producir alrededor de 15.000.000 litros al año.

Continúa explicando cómo ha evolucionado el perfil de la compañía, dentro del cual se ha pasado de no solo ser una compañía que implementa una tecnología específica si no también a ser una compañía que cuenta con cuatro pilares de negocio: Industrial, soluciones y nuevos negocios, comercial y plasma.

4.2 NEGOCIOS ESTRATÉGICOS

Con los diferentes aliados estratégicos y terceros que la compañía ha venido negociando, se tiene con la compañía Evive un producto en oncología que se llama Ryzneuta especializado en investigación sobre el cual la compañía tiene la licencia de exclusividad de comercialización en Colombia y México.

Con Walvax se tiene un modelo de negocio por medio del cual la compañía actúa como su comercializador del portafolio del plan básico de vacunación en América Latina.

Por su parte, con Nigale el cual es un fabricante de equipos biomédicos para bancos de sangre con el cual se suscribió un acuerdo de distribución exclusiva de sus máquinas de plasmaféresis y sus respectivos kits.

Junto con Sansure se está evaluando una tecnología para suplir una mayor cantidad de litros de plasma a mejores precios generando una mayor cadena de valor. Gan and Lee por su parte le entregó a la compañía la distribución de la insulina que ellos producen y al mismo tiempo con México se está en las negociaciones para que le entreguen a la compañía el mercado privado.

Por último, con la empresa Geroa se están llevando a cabo negociaciones para que ambas compañías trabajen en tratamientos para el Alzheimer lo que llevaría a que la compañía pueda empezar a desarrollar una nueva área terapéutica para el crecimiento del negocio.

4.3 PROCESO BPM

El señor Santiago Jaramillo comienza actualizando a la junta sobre el desarrollo industrial que ha llevado a cabo la compañía, por medio del cual se está trabajando para la construcción de la planta de producción de medicamentos hemoderivados, conseguir in proceso administrativo más sólido, poner en marcha el proceso de certificación BPM.

Con el asunto legal de la visita por parte del INVIMA para la certificación de la planta en BPM, ya se le notificó a la compañía la visita por parte del ente para finalmente lograr certificar la compañía.

La compañía ya cuenta con su propio centro logístico, el cual almacena las materias primas y el producto terminado con capacidad de almacenamiento refrigerado.

El estado actual de la planta de producción cuenta con un 62% de avance para diciembre de 2022 y las actividades de cimentaciones y fundaciones ya se encuentran terminadas.

El director financiero, el señor Julián Montoya y el Gerente General, el señor Santiago Jaramillo actualizan a la junta en relación con los TIDIS otorgados por el gobierno a la compañía, dentro de los cuales se le van a certificar a la compañía hasta \$50.365.729.175 para ser cobrados en estos títulos de devolución de impuestos.

4.4 PLAN 2023

El director Financiero Julian comienza abordando el tema de los Títulos de Devolución de Impuestos (TIDI) informándole a la Junta que el gobierno le notificó a la compañía sobre el traslado del cupo de inversión no realizada en la vigencia anterior para la vigencia actual, por lo cual el cupo total preaprobado concedido a la compañía asciende a \$50.365.729.175.

En relación con el árbol de rentabilidad de la compañía, el señor Santiago da un alcance general a la situación financiera de la compañía, de cuatro puntos clave dentro del negocio: Plasma, Negocio Industrial Escala A + Escala I, Negocio Comercial (MX + CO) y nuevos negocios y las necesidades de financiación de cada uno.

El señor Santiago Jaramillo menciona que, en este momento sin contar con los nuevos negocios ni con la valorización de la Propiedad Intelectual la compañía tiene un valor de

490.793.335 USD y contando la valorización de la Propiedad Intelectual tiene un valor de 981.586.670 USD.

En cuanto a la estrategia tributaria, el señor Santiago Jaramillo menciona el precio sugerido de compañía de 366.071.065 USD en el evento en el que se le otorgue a la compañía la certificación de BPM por el INVIMA, lo cual el señor Santiago expresa es el valor sugerido por la gerencia a la Junta.

Para la ruta de Inversión de la compañía del 2023 junto con el informe financiero, se anexan la presentación elaborada por la gerencia.

El señor Santiago Jaramillo hace hincapié en la posibilidad de ingresar a un nuevo inversor en el negocio comercial, que le permita a la Holding una inversión de 18.000.000 USD para la destinación en el negocio industrial por medio del cual dicho inversor podrá usar fuentes a su nombre o en calidad de avalista para productos financieros tipo Conix.

La Junta delibera sobre este modelo de negocios, el cual si es de interés de los miembros de la junta por lo que se deben revisar las cifras, flujo de caja y datos puntuales del modelo de negocios. El Doctor Jamel Henao comenta que esta de acuerdo con este modelo de negocio siempre y cuando el negocio se ponga en marcha y no se lleven a cabo pre – inversiones de largo plazo por lo que se debe revisar el modelo y las cifras para estar seguros de las inversiones y los pasos para seguir dentro del modelo.

El señor Juan Jose menciona uno de los compromisos dentro del flujo de caja de la compañía el cual la sociedad le adeuda al señor Fernando quien comenta que se puede aplazar el pago de la deuda por parte de la sociedad, pero que la misma debe garantizar un pago de al menos cuatro mil millones de pesos para el 4 de febrero del presente año. El señor Juan Jose menciona que los demás socios se comprometen al pago de esa suma para la fecha propuesta.

4.5 FINANCIERO

El señor Julian Montoya comienza con el análisis de las diferentes necesidades de caja de la compañía para el 2023, mencionando que la compañía tiene una necesidad de recursos de \$83.00 mil millones.

Primero comienza a explicar un escenario base, en el que explica que las necesidades de caja son Adicionales a los TIDIS y los cupos de desembolso aprobados para FIEM, Davivienda Leasing y Bancolombia, teniendo una continuación con la construcción de Escala I en cuanto a la adquisición de equipos y maquinaria se tiene una necesidad de 39.919 mil millones de pesos adicionales a los créditos que tiene vigente la sociedad.

Menciona que el costo de la Fase 3 del Edificio es de 13.587 mil millones y al mismo tiempo que el servicio a la deuda del 2023 es de \$34.339 millones.

Continúa explicando que los recursos necesarios para la ejecución del plan sin adquisiciones son de alrededor de \$12.547 millones y este escenario también contempla el cierre financiero del compromiso de financiación de los socios por 16.840 millones faltantes.

Para el primer escenario de caja de 2023, la necesidad total de recursos que tiene actualmente la compañía es de \$71.384 millones de pesos, si se anticipa el TIDI AL 90% para marzo por valor de 31.500 millones de pesos y si se aplaza el pago de deuda de socios por valor de \$15.000 millones para diciembre de 2024 y por consiguiente el pago de intereses a la deuda que la sociedad tiene con Fernando Jimenez de haría en marzo, básicamente la sociedad necesitaría \$53.544 mil millones garantizando que lo garantizado en los acuerdos de accionistas se cumplan.

Para un segundo escenario, en este evento se tendría una necesidad total de recursos de 73.908 mil millones. Si además de anticipar el TIDI se garantiza el modelo de negocio con Conix se liberaría un flujo, pero se comprometería la sociedad con un compromiso de pago y al mismo tiempo se haría un Rentback sobre los activos de planta A con unos 14 mil millones de caja aproximadamente y faltarían 40 mil millones para el segundo semestre para necesidades no asignadas de caja.

En un tercer escenario en el cual un nuevo financiador ingrese a comprar el 20% del negocio comercial, se esperaría que para mayo ingresaran 20 millones de dólares de Equity y se necesitarían 2.283 mil millones restantes. En este evento no se requieren recursos de otras fuentes y la compañía podría recomprar créditos hasta por 30 mil millones, aliviando el servicio a la deuda y reestructurando para el 2024.

Juan José se refiere a la probabilidad de que en seis meses la compañía efectivamente consiga un nuevo inversionista, preguntando cuanto sería el capital que se requeriría para los primeros 6 meses del 2023, a lo que el señor Santiago Jaramillo le responde que se necesitarían 20 mil millones de pesos aplazando los créditos de los socios y anticipando los TIDIS.

4.6 CASO DE NEGOCIO COMERCIAL

El Gerente General comienza explicando la filosofía de la propuesta del caso de negocio comercial, la cual nace de la idea de que dentro de las 4 divisiones de negocio que tiene la compañía, específicamente el del negocio comercial, esta es la que se encuentra en una etapa mas avanzada y cuenta con un componente estratégico que representa más interés en los inversionistas.

Lo que se busca es que se lleve a cabo una escisión parcial de la propiedad del negocio comercial de Lifefactors para la obtención de recursos financieros con destino en el negocio industrial.

Se tiene pensado que el monto de la inversión total sea de 20 millones de dólares, dentro de los cuales 18 millones corresponderían a un cash - out para la inversión industrial y los otros 2 millones de dólares para uso en el negocio comercial para llevar a cabo las inversiones regulatorias obteniendo el capital circulante para tener una compañía de 102 millones de dólares post-money.

Se tiene pensado suscribir una opción de recompra a favor de Lifefactors Holding si logra tener dividendos de toda su operación o si logra conseguir un inversor que le inyecte capital para recomprarle la participación de su subsidiaria para lograrse mantener como un grupo empresarial unificado en la toma de decisiones.

Se están examinando distintas estrategias para determinar la propiedad del holding.

Adicionalmente se tiene pensado llevar a cabo un stock option del 15% de las acciones para el grupo Emprendedor, que será liberado o compensado de acuerdo con los hitos del negocio.

En relación con el grupo emprendedor, lo que se busca es dejar algunas acciones preferentes en nombre de la compañía para distribuir los beneficios a los diferentes empleados vinculados en el desarrollo del negocio.

La Junta considera que se debe llevar a cabo una investigación mas a fondo sobre este el ejercicio de este tema para revisar la manera de retribución económica y planear como se llevará a cabo garantizando una rentabilidad y seguridad a la compañía.

5. CIERRE DE LA REUNIÓN

Sin más temas por tratar se levantó la sesión, a las 12:00 am., después de las deliberaciones del caso, se comisiona presidente y secretario para que elaboren el acta y procedan con la elaboración y firma de esta.

JUAN JOSÉ ZULUAGA RIVERA
Presidente

SANTIAGO JARAMILLO MONTOYA
Secretario ad-hoc