

JUNTOS HACEMOS + MÁS

TOGETHER WE GO FURTHER

+++++

MEMORIA ANUAL 2021 ANNUAL REPORT



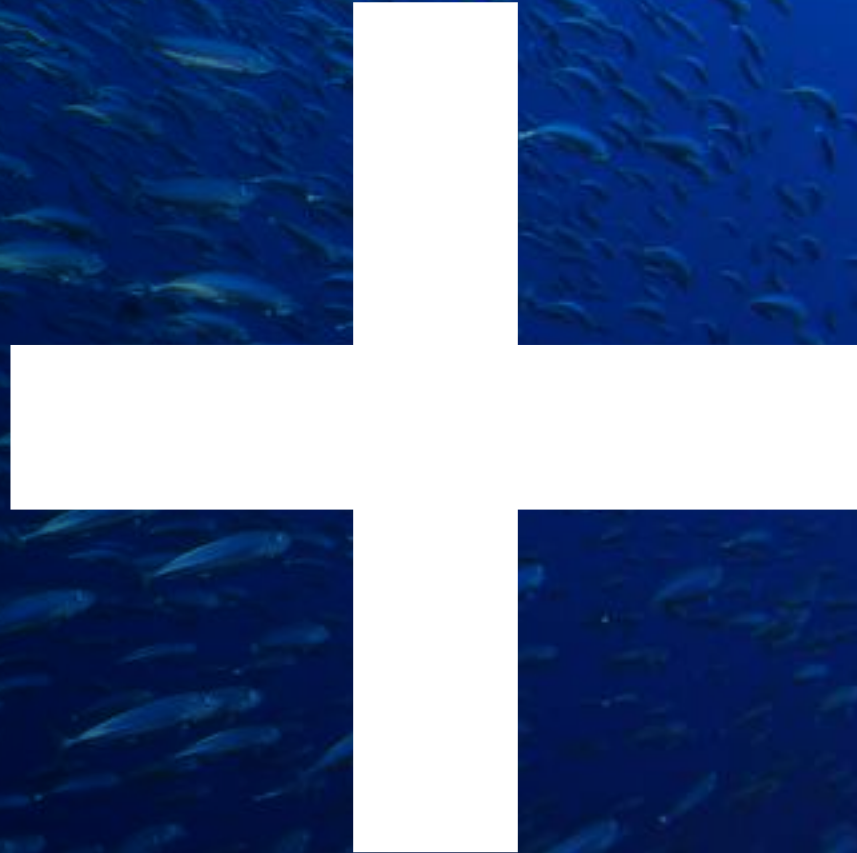
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Pesquera Hayduk S.A. durante el año 2021. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se responsabilizan por su contenido conforme a las disposiciones legales aplicables.

Lima, 14 de marzo de 2022.

Walter Martínez Moreno
Presidente del Directorio

José Arriola Márquez
Gerente General



STATEMENT OF RESPONSIBILITY

The present document contains true and sufficient information regarding the business development of “Pesquera Hayduk S.A.” (Hayduk Fishing Limited Company) for the year 2021. Without prejudice of the responsibility that corresponds to the issuer, the undersigned are responsible for its content, as per the current legal dispositions.

Lima, March 14, 2022.

Walter Martínez Moreno
Chairperson of the Board of Directors

José Arriola Márquez
General Manager

**INNOVAMOS +
NOS ACERCAMOS +
NOS COMPROMETEMOS +
PRODUCIMOS +
CRECEMOS +**

**WE INNOVATE +
WE ARE IN TOUCH +
WE ARE COMMITTED +
WE PRODUCE +
WE GROW +**

La llegada de la pandemia en el 2020 significó un giro de 180 grados en todos los aspectos de nuestras vidas, pero muy especialmente en el bien más preciado de todos: nuestra salud. Supimos entonces que, más que nunca, debíamos sacar el espíritu guerrero que nos caracteriza, y que desde hace muchos años nos permite seguir creciendo y posicionarnos como una de las más importantes pesqueras del Perú. El reto fue grande, los cambios se tenían que dar inmediatamente, y cada uno de los más de 1600 guerreros y guerreras Hayduk teníamos que sostener el timón del barco y navegar juntos hacia una *nueva normalidad*, para así seguir superando los desafíos y asegurar tanto nuestra salud como el sustento de nuestras familias.

JOSÉ ARRIOLA
GERENTE GENERAL DE HAYDUK CORPORACIÓN

Since the pandemic hit in 2020 - which meant that all aspects of our lives were turned upside down, especially our most valuable asset, our health - we realized that more than ever we should show our warrior spirit that characterizes us and which for many years has enabled us to continue to grow and position ourselves as one of the most important fisheries in Peru. It was a big challenge, changes had to be made immediately and each of the more than 1,600 Hayduk warriors had to take the helm of the ship and sail together toward a *new normality* and continue to overcome the challenges that were presented to ensure our health and the livelihood of our families.

JOSÉ ARRIOLA
GENERAL MANAGER OF HAYDUK CORPORATION



PRINCIPALES RESULTADOS 2021

MAIN RESULTS 2021

Somos pescadores llevando la mejor nutrición al Perú y al mundo, a través de una gestión responsable y la elaboración de productos marinos de alta calidad.

We are fishers who bring the best quality food products to Peru and the world, through responsible management and the production of high-quality marine products.

GESTIÓN DE CALIDAD	GESTIÓN SOCIAL	GESTIÓN AMBIENTAL	GESTIÓN DE CAPITAL HUMANO	CERTIFICACIONES
Actualizamos la tecnología NIR, implementando equipos de última generación (Transformada de Fourier)	Trabajamos en el fortalecimiento de nuestras relaciones con las comunidades ubicadas en nuestras zonas de influencia directa, desarrollando iniciativas alrededor de 10 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible.	Reafirmamos nuestro compromiso con la sostenibilidad ambiental a través de la recertificación de la norma ISO 14001 de Gestión Ambiental en nuestra sede de Végueta la recertificación FOS, Marin Trust y el desarrollo e implementación de la ISO 14001 para nuestra sede de Coishco.	Centramos nuestros esfuerzos en el cuidado integral de nuestros colaboradores, implementando diversos programas para brindarles soporte integral durante la pandemia.	Continuamos desarrollando sistemas de gestión de calidad, seguridad alimentaria, protección de la cadena logística, salud ocupacional, gestión ambiental, antisoborno y anticorrupción. Siendo que, todas nuestras certificaciones se encuentran alineadas a los más altos estándares nacionales e internacionales
QUALITY MANAGEMENT	SOCIAL MANAGEMENT	ENVIRONMENTAL MANAGEMENT	HUMAN CAPITAL MANAGEMENT	CERTIFICATIONS
We updated the NIR technology, implementing state-of-the-art equipment (Fourier Transform)	We are working to strengthen our relationships with the communities located in our areas of direct influence, developing initiatives around 10 of the 17 sustainable development goals.	We have reaffirmed our environmental sustainability through the recertification of the ISO 14001 Environmental Management standard at our Végueta site, the FOS, Marin Trust recertification and the development and implementation of ISO 14001 for our Coishco site.	We focus our efforts on the comprehensive care for our employees, implementing various programs to provide them with comprehensive support during the pandemic.	We continue to develop quality management, food safety, logistics chain protection, occupational health, environmental management, anti-bribery and anti-corruption systems. All of our certifications are aligned to the highest national and international standards.

UTILIDAD NETA CONTABLE EN EL 2021

USD
25.7 MILLONES

Accounting net profit: USD 25.7 MM in 2021.

Ebitda closed at USD 64.3 MM.

EBITDA CERRÓ EN USD64.3 MILLONES.

NUESTRAS LÍNEAS DE NEGOCIO:



+ HARINA Y ACEITE DE PESCADO



+ CONSERVAS



+ PRODUCTOS CONGELADOS

Our lines of business:
+ Fish meal and fish oil
+ Canned products
+ Frozen products



LA EXPORTACIÓN DE ACEITE DE PESCADO SE INCREMENTÓ EN UN

+70%
RESPECTO AL 2020

Fish oil exports increased by 70% with respect to 2020



LAS EXPORTACIÓN DE HARINA DE PESCADO INCREMENTÓ EN UN

+23%
RESPECTO AL 2020

Fish meal exports increased by 23% with respect to 2020



LA VENTA DE HARINA DE PESCADO EN EL 2021 FUE

126,431TM

Sale of fish meal in 2021 was 126,431 MT

CONTENIDO CONTENT

INNOVAMOS + *WE INNOVATE*

c1. P.14

Nuestra compañía

- Misión, Visión y Valores
- Estructura Organizacional
- Marco Regulatorio
- Hayduk: Hechos de Relevancia

NOS ACERCAMOS + *WE ARE IN TOUCH*

c2. P.46

Gestión del Capital Humano

- Guerreros Hayduk
- Gestión de Talento
- Gestión del Desempeño
- Estrategia de prevención y bienestar.
- Capacitación
- Comunicación Interna
- Beneficios para Colaboradores

c3. P.66

Gestión de la Seguridad y Salud Ocupacional

- Cumplimiento de Requisitos de Seguridad
- Indicadores de Accidentabilidad

NOS COMPROMETEMOS + *WE ARE COMMITTED*

c4. P.76

Hayduk Sostenible

c5. P.88

Gestión Medioambiental

c6. P.92

Responsabilidad Social

c7. P.98

Estándares del Sistema Integrado de Gestión

- Certificaciones
- Gestión de la Calidad
- Calidad Flota

PRODUCIMOS + *WE PRODUCE*

c8. P.108

Entorno económico y sectorial

- Entorno Mundial
- Entorno Peruano
- Sector Pesquero Peruano

c9. P.118

Nuestras operaciones

- Unidad de Extracción
- Resultado de las Temporadas
- Unidad Productiva

c10. P.140

Nuestra Gestión Comercial

- Consumo Humano Indirecto
- Consumo Humano Directo

CRECEMOS + *WE GROW*

c11. P.154

Hayduk en cifras 2020 Vs. 2021

P.08

**Carta del
Presidente del
Directorio**

P.10

**Letter from the
Chairperson of the
Board of Directors**

c1. P.14

Our company

- Mission, Vision and Values
- Organization Structure
- Regulatory Framework
- Hayduk: Relevant Facts

c2. P.46

Human Capital Management

- Hayduk Warriors
- Talent Management
- Performance Management
- Prevention and wellness strategy.
- Training
- Internal Communication
- Benefits for Employees

c3. P.66

Occupational Health and Safety Managementl

- Compliance with Safety Requirements
- Accident Rate Indicators

c4. P.76

Sustainable Hayduk

c5. P.88

Environmental Management

c6. P.92

Social Responsibility

c7. P.98

Standards of the Integrated Management System

- Certifications
- Quality Management
- Fleet Quality

c8. P.108

Economic and Financial Information

- Global Economic Environment
- Peruvian Economic Environment
- Peruvian Fishing Sector

c9. P.118

Our Operations

- Extraction Unit
- Seasons Results
- Production Unit

c10. P.140

Our Commercial Management

- Indirect Human Consumption
- Direct Human Consumption

c11. P.154

Hayduk in Figures 2020 vs 2021

CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Señores Accionistas:

El 2021 trajo consigo importantes retos y logros para Hayduk Corporación, los cuales permitieron consolidar nuestro modelo de negocio y nos demostraron la fortaleza de nuestros cimientos. Se trató de un año en el que supimos recuperarnos del impacto provocado por la pandemia de la COVID-19, situación que ha marcado el desempeño de nuestras operaciones desde el 2020 y que ha permitido fortalecer la resiliencia de nuestros colaboradores.

Ante una situación como la vivida, conscientes de que en los últimos años la población mundial enfrentó una de sus peores crisis sanitarias y económicas, y que Perú fue uno de los países más afectados, destaco el compromiso de cada uno de los colaboradores para enfrentar estos grandes desafíos, velando a la par por su salud y bienestar, y el de sus familias. En ese sentido, seguiremos trabajando arduamente por el bienestar integral y el progreso del verdadero motor de nuestra compañía: nuestros guerreros Hayduk.

Al mismo tiempo, mientras desplegábamos todos nuestros esfuerzos para enfrentar la pandemia y las consecuencias de la misma, dimos un paso más en nuestro camino por alcanzar el “Pleno Potencial Hayduk”. El Grupo Martínez consolidó el liderazgo total de la compañía adquiriendo el 40% de las acciones correspondientes al bloque patrimonial del Grupo Baraka. Cabe destacar que, bajo esta nueva estructura accionarial, consolidaremos y fortaleceremos nuestra visión del negocio.

El 2021 fue un año lleno de retos, Hayduk Corporación logró superarlos gracias a su estrategia de negocios y, principalmente, al desempeño de cada uno de nuestros colaboradores. A ellos les reconocemos por el cumplimiento de nuestras metas y personalmente les agradezco por el trabajo realizado en estos últimos años.

Hoy, continuamos enfocados en la consolidación de la compañía con una gestión bajo los principios de Buen Gobierno Corporativo y desarrollando un enfoque de sostenibilidad y de responsabilidad social, siendo una organización cada vez más competitiva y eficiente para afrontar los nuevos retos de la mano de nuestros colaboradores.

Agradezco, finalmente, a nuestros clientes, proveedores, instituciones financieras, autoridades gubernamentales, a la Sociedad Nacional de Pesquería por la confianza depositada en nuestra compañía; a nuestros Gerentes y colaboradores por su constante apoyo y valioso aporte, y a nuestros accionistas por confiar en nuestro equipo. A continuación, me es grato presentarles nuestra Memoria Anual 2021.



Walter Martínez Moreno
Presidente del Directorio

**CONSOLIDACIÓN
PATRIMONIAL: LA
FAMILIA MARTÍNEZ
CONSOLIDA EL
100%
DEL PATRIMONIO DE
HAYDUK.**

**ENTRE EL 2017 Y EL 2021
LA EMPRESA HA LOGRADO
FORTALECER SU PATRIMONIO
MEDIANTE LA ACUMULACIÓN DE
GANANCIAS TOTALES
ASCENDENTES A
USD 39.1
MILLONES**

**USD 2.3
MILLONES
INVERTIDOS EN EL CUMPLIMIENTO
DE PROTOCOLOS COVID DURANTE
LA EMERGENCIA SANITARIA.**

LETTER FROM THE CHAIRPERSON OF THE BOARD OF DIRECTORS

Dear stockholders.

2021 brought about significant challenges and achievements for the Hayduk Corporation, which allowed us to consolidate our business model and demonstrate how strong our foundations are. During 2021 we managed to recover from the impact caused by the COVID-19 pandemic, situation that has influenced the performance of our operations since 2020, and that has allowed our teams to become much more resilient.

Before such situation, aware that during the last years the world population faced one of its worst sanitary and economic crises, and that Peru was one of the most affected countries; I highlight the commitment of each one of the employees to face these great challenges, while looking after their health and well-being and their families as well. In this respect, we will keep on working hard towards the comprehensive well-being and progress of the real engine of our company: our Hayduk warriors.

As we made every effort to face the pandemic and its consequences, we went a step further in our journey to reach "Hayduk's Full Potential". The Martinez Group consolidated the total leadership of the company, by acquiring 40% of the stocks that corresponded to the Baraka Group equity block. It is important to highlight that under this new shareholding structure, we will consolidate and strengthen our business vision.

2021 was a year full of challenges, the Hayduk Corporation was able to surpass them thanks to its business strategy and, mainly, thanks to the performance of each one of its employees. We thank them for accomplishing our goals and I personally thank them for the work carried out during these last years.

Today we are still focused on the company consolidation through management under the principles of Good Corporate Governance, and by developing a sustainability and social responsibility approach; becoming a more competitive and efficient organization to face the new challenges together with the employees.

Finally, I thank our clients, providers, financial institutions, government authorities and the National Fisheries Association for their trust in our company; I also thank our Managers and employees for their constant support and great contributions, and our stockholders for trusting our team. Next, I am glad to present to you the Annual Report 2021.

Walter Martínez Moreno
Chairperson of the Board of Directors

SOMOS UNA EMPRESA NETAMENTE PERUANA, CON EL OBJETIVO DE SEGUIR GENERANDO OPORTUNIDADES DE TRABAJO EN EL PAÍS, ALIMENTACIÓN DE CALIDAD Y BIENESTAR PARA NUESTROS TRABAJADORES, SUS FAMILIAS Y LOS VECINOS DE NUESTRAS PLANTAS.

*WE ARE A PERUVIAN COMPANY WITH THE AIM TO
GENERATE WORK OPPORTUNITIES IN THE COUNTRY, HIGH
QUALITY FOOD AND WELL-BEING FOR OUR EMPLOYEES,
THEIR FAMILIES AND NEIGHBORS OF OUR PLANTS.*

EQUITY
CONSOLIDATION: THE
MARTÍNEZ FAMILY
CONSOLIDATES
100%
OF HAYDUK'S EQUITY.

WITHIN 2017 AND 2019
THE COMPANY INCREASED
ITS ASSETS BY THE TOTAL
PROFITS OF
**USD 39.1
MM**

**USD 2.3
MM**
INVESTED IN COMPLIANCE
WITH COVID PROTOCOLS
DURING THE PANDEMIC.



GRACIAS A LA ANTENA SATELITAL CONTAMOS CON COMUNICACIÓN CONTINUA CON NUESTRAS FAMILIAS. Y DURANTE LA PANDEMIA, ME DABA TRANQUILIDAD PORQUE SABÍA CÓMO ESTABAN MI ESPOSA, MIS HIJOS, MI FAMILIA EN GENERAL. EL TRABAJO DE UN TRIPULANTE ESTÁ EN ALTAMAR, PERO NUESTRA VIDA ESTÁ CON LOS NUESTROS EN TIERRA; Y PODER CONVERSAR CON ELLOS ES ALGO INVALUABLE.

INNOVAMOS +

PARA APORTAR VALOR

WE INNOVATE +
TO ADD VALUE

THANKS TO THE SATELLITE ANTENNA, WE NOW HAVE CONTINUOUS COMMUNICATION WITH OUR FAMILIES, WITH THIS CONNECTION ON THE VESSEL I'M ALWAYS UP TO DATE. AND DURING THE PANDEMIC, IT GAVE ME PEACE OF MIND BECAUSE I KNEW HOW MY WIFE, MY CHILDREN, AND MY FAMILY IN GENERAL WERE DOING. A CREW MEMBER DOES HIS JOB AT SEA, BUT OUR LIFE IS WITH OUR PEOPLE ON THE LAND; AND BEING ABLE TO TALK WITH THEM IS INVALUABLE.

➔ **ALEJANDRO MEJÍA**
OFICIAL DE NAVEGACIÓN EN LA YAGODA B.
NAVIGATION OFFICER ON THE YAGODA B.
20 AÑOS EN HAYDUK 20 YEARS WITH THE ORGANIZATION



+
TODAS NUESTRAS EMBARCACIONES
CUENTAN CON UN SISTEMA SATELITAL DE
COMUNICACIÓN A TIEMPO REAL 24/7

+
ALL OF OUR VESSELS HAVE A 24/7 REAL-
TIME COMMUNICATION SATELLITE SYSTEM



NUESTRA COMPAÑÍA

OUR COMPANY

PESQUERA HAYDUK S.A. (EN ADELANTE HAYDUK) ES UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CON PLAZO DE DURACIÓN INDETERMINADA, CONSTITUIDA EL 10 DE FEBRERO DE 1986, MEDIANTE ESCRITURA PÚBLICA EXTENDIDA ANTE EL NOTARIO PÚBLICO DOCTOR JAIME ALEJANDRO MURGUÍA CAVERO E INSCRITA EN LA PARTIDA ELECTRÓNICA N° 11099919 DEL REGISTRO PÚBLICO DE PERSONAS JURÍDICAS DE LIMA.

Al 31 de diciembre de 2021, el capital social de Hayduk fue de S/ 232,145,714.00 representado por 232,145,710.00 acciones comunes, 2 acciones Clase A3 y 2 Acciones Clase A4 todas ellas de un valor nominal de S/ 1.00.

Hayduk tiene por objeto principal la extracción, transformación y comercialización de recursos hidrobiológicos, para el consumo humano directo e indirecto, actividades clasificadas en el CIIU N° 0500,1512 y 1515.

PESQUERA HAYDUK S.A. (HAYDUK FISHING COMPANY; HEREINAFTER HAYDUK), IS A LIMITED COMPANY WITH INDEFINITE DURATION, ESTABLISHED ON FEBRUARY 10, 1986 BY PUBLIC DEED ISSUED BEFORE THE NOTARY PUBLIC DR. JAIME ALEJANDRO MURGUÍA CAVERO REGISTERED IN ELECTRONIC RECORD N. 11099919 OF THE PUBLIC RECORDS OF LEGAL ENTITIES OF LIMA.

To December 31, 2021 the social capital of Hayduk was of S/ 232,145,714.00, represented by 232,145,710.00 common stocks, 2 Class A3 stocks and 2 Class A4 stocks, all of them of a nominal value of S/ 1.00.

Hayduk's main purpose is to extract, transform and trade hydrobiological resources for direct and indirect human consumption; activities classified under ISIC numbers 0500,1512 and 1515.

MISIÓN

NUESTRA RAZÓN DE SER ES SATISFACER LAS NECESIDADES NUTRICIONALES, MEJORANDO LA SALUD CON RECURSOS MARINOS, COMPROMETIDOS CON SU SOSTENIBILIDAD Y RESPETO AL MEDIO AMBIENTE.

MISSION

OUR FUNDAMENTAL PURPOSE IS TO SATISFY NUTRITIONAL NEEDS AND TO IMPROVE HEALTH WITH MARINE RESOURCES; WE ARE ENGAGED TO THEIR SUSTAINABILITY AND TO RESPECTING THE ENVIRONMENT.

VISIÓN

SER EL LÍDER DE LA INDUSTRIA PESQUERA EN EL PERÚ, MEDIANTE LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES, LA REALIZACIÓN DE NUESTROS COLABORADORES Y LA EFICIENCIA EN NUESTROS PROCESOS.

VISION

BE THE LEADER IN THE PERUVIAN FISHING SECTOR, BY SATISFYING OUR CLIENTS, THROUGH OUR EMPLOYEES' FULFILLMENT, AND THROUGH EFFICIENT PROCESSES.

NUESTROS VALORES

RESPETO
COMPROMISO
INTEGRIDAD
TRABAJO EN EQUIPO
RESPONSABILIDAD

OUR VALUES

RESPECT
COMMITMENT
INTEGRITY
TEAM WORK
RESPONSIBILITY

DIRECTORIO

El Directorio de Pesquera Hayduk S.A. se encuentra compuesto por las personas que detallamos a continuación:

BOARD OF DIRECTORS

The Board of Directors of Pesquera Hayduk S.A. (Hayduk Fishing Limited Company), is composed by the following members:



EDWIN WALTER MARTÍNEZ MORENO

Presidente del Directorio
Chairperson of the Board of Directors



MILDO EUDOCIO MARTÍNEZ MORENO

Vicepresidente del Directorio
Vice chairman of the Board of Directors



GONZALO ADOLFO DE LAS CASAS SALINAS

Director
Director



ALFONSO JOSÉ BRAZZINI DÍAZ-UFANO

Director
Director

EQUIPO EJECUTIVO

Durante el 2021, la administración de la empresa estuvo a cargo de los siguientes ejecutivos:

EXECUTIVE TEAM

During 2021, the company administration was in charge of the following executive members:



**JOSÉ
ARRIOLA MÁRQUEZ**

Gerente General
General Manager



**JAVIER
LOYOLA OCHOA**

Gerente de Finanzas
Finance Manager



**DANIEL
KANAMORI NISHIMURA**

Gerente de Administración y Recursos Humanos
Administration and Human Resources Manager



**DAVID
LÓPEZ DE PAZ**

Gerente de Flota
Fleet Manager



**PATRICIA
MEJÍA MONTERO**

Gerente de Auditoría Interna
Internal Audit Manager



**MIGUEL
VILLACORTA SATO**

Gerente de Operaciones de Consumo Humano Indirecto (CHI)
Indirect Human Consumption (IHC)
Operations Manager



**ISMAEL
SILVA ALBINES**

Gerente de Operaciones de Consumo Humano Directo (CHD)
Direct Human Consumption (DHC)
Operations Manager



**DIEGO
BALAREZO MARTINELLI**

Gerente Comercial de Consumo Humano Indirecto (CHI)
Indirect Human Consumption (IHC)
Commercial Manager



**RENATO
BUSTAMANTE TORI**

Gerente Comercial de Consumo Humano Directo (CHD)
Direct Human Consumption (DHC)
Commercial Manager



**RENZO
CARDÓ VELIT**

Gerente de Logística
Logistics Manager



**MIGUEL
LEÓN CHANG**

Gerente de Calidad
Quality Manager



**VICTORIA
MATEO UNCHUPAICO**

Gerente de Contabilidad
Accounting Manager



**PABLO
NIETO PASSANO**

Gerente Legal y Oficial de Cumplimiento
Legal Manager and Compliance Officer

MARCO REGULATORIO

Nuestras actividades están reguladas por el Decreto Ley No. 25977, Ley General de Pesca, y su reglamento, Decreto Supremo N° 012-2001-PE. La administración y el control de la actividad pesquera en el ámbito nacional es asumida por el Ministerio de la Producción (Produce), entidad que organiza y centraliza la información estadística, económica y financiera propia de la actividad pesquera, además de establecer durante el año los regímenes de pesca de las distintas especies marinas que habitan en el litoral marítimo peruano.

Con fechas 28 de junio del 2008, 12 de diciembre del 2008 y 1 de abril del 2009, el Gobierno Peruano publicó el Decreto Legislativo N° 1084 y los Decretos Supremos N° 021-2008-PRODUCE y N° 009-2009-PRODUCE, respectivamente, a través de los cuales se establece la Ley sobre Límites Máximos de Captura por Embarcación (LMCE), su reglamento y modificatoria. Mediante estas disposiciones, el Gobierno Peruano modificó, a partir del ejercicio 2009, el modelo de pesca de Consumo Humano Indirecto (CHI), de un sistema de cuotas máximas de captura anuales por uno de cuotas individuales por embarcación pesquera, de tal manera que se garantice la adecuada captura y extracción del recurso anchoveta y anchoveta blanca.

Mediante Decreto Supremo N° 005-2021-PRODUCE publicado el 25 de febrero de 2021, se modifica el Reglamento de la Ley General de Pesca aprobado por Decreto Supremo N° 012-2001-PE y el Reglamento de Fiscalización y Sanción de las Actividades

Pesqueras y Acuícolas aprobado mediante Decreto Supremo N° 017-2017-PRODUCE, con dicha modificación se formalizan los procedimientos administrativos de incremento de flota, asociación definitiva de cuota, entre otros procedimientos pesqueros, asimismo se modifican los criterios de evaluación en el ámbito de procesamiento pesquero.

Finalmente, mediante Decreto Supremo N° 024-2021-PRODUCE, se dispone la obligatoriedad del registro de información en el Sistema de Trazabilidad de Pesca y Acuicultura (SITRAPESCA) y en el Sistema Georreferenciado de Pesca y Acuicultura (SIGPESCA) a efectos de garantizar la trazabilidad de los recursos y productos hidrobiológicos tanto a nivel de la flota como de las plantas pesqueras.

EL GOBIERNO PERUANO MODIFICÓ, A PARTIR DEL EJERCICIO 2009, EL MODELO DE PESCA DE CONSUMO HUMANO INDIRECTO (CHI), DE UN SISTEMA DE CUOTAS MÁXIMAS DE CAPTURA ANUALES POR UNO DE CUOTAS INDIVIDUALES POR EMBARCACIÓN PESQUERA, DE TAL MANERA QUE SE GARANTICE LA ADECUADA CAPTURA Y EXTRACCIÓN DEL RECURSO ANCHOVETA Y ANCHOVETA BLANCA.

REGULATORY FRAMEWORK

Our activities are regulated by Decree Law N. 25977, General Law on Fisheries and its Regulations; and by Supreme Decree N. 012-2001-PE. The administration and control of the fisheries activity at the national scale is taken over by the Ministry of Production (Produce), entity that organizes and centralizes the statistical, economic and financial information corresponding to the fisheries activity. Besides Produce establishes the fishing regimes throughout the year for the diverse marine species of the Peruvian maritime coastline.

On June 28, 2008, December 12, 2008 and April 1, 2009 the Peruvian Government published Legislative Decree N. 1084 and Supreme Decrees N. 021-2008-PRODUCE and N° 009-2009-PRODUCE, respectively; which

THE PERUVIAN GOVERNMENT MODIFIED, STARTING IN 2009, THE INDIRECT HUMAN CONSUMPTION (IHC) FISHING MODEL, FROM A SYSTEM OF MAXIMUM QUOTA OF CAPTURE PER YEAR TO A SYSTEM OF INDIVIDUAL QUOTA PER FISHING VESSEL, GUARANTEEING THE ADEQUATE CAPTURE AND EXTRACTION OF THE RESOURCES OF ANCHOVY AND WHITE ANCHOVY.

established the Law on Maximum Limits of Capture per Vessel (LMCE), its regulations and amendments. Through these dispositions, the Peruvian Government modified, starting in 2009, the Indirect Human Consumption (IHC) fishing model, from a system of maximum quota of capture per year to a system of individual quota per fishing vessel, guaranteeing the adequate capture and extraction of the resources of anchovy and white anchovy.

The Regulations of the General Law on Fisheries, approved by Supreme Decree N. 012-2001-PE and the Regulations of Inspection and Penalties of the Fisheries and Aquaculture Activities, approved by Supreme Decree 017-2017-PRODUCE were amended by means of Supreme Decree N. 005-2021-PRODUCE published on February 25, 2021. With such amendments, were formalized the administrative procedures to increment fleet, the quota definitive association, among other fisheries procedures. The fishing processing assessment criteria were modified as well.

Finally, Supreme Decree N. 024-2021-PRODUCE establishes it is mandatory to register information in the Fisheries and Aquaculture Traceability System (SITRAPESCA) and in the Fisheries and Aquaculture Georeferenced System (SIGPESCA), in order to guarantee the traceability of the hydrobiological resources and products, at the fleet level and also at the fish factories level.

HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

2013 - 2018

- + Implementación de GLP en la sede Coishco.
- + Implementación del Centro de Servicios Compartidos (CSC).
- + Certificación de las oficinas de Lima y planta de Végueta con el Sistema Integrado de Gestión (SIG), trinorma.
- + Certificación Friend Of The Sea.
- + Se firma el contrato de comercialización de harina diferenciada para anguilas con la empresa japonesa Marubeni.
- + Ganadores del premio RIMAC: Premio Excelencia en la Prevención de Riesgos Laborales.
- + Actualizamos nuestro modelo de gestión, migramos hacia un planeamiento estratégico Pleno Potencial y dimos inicio al proyecto de cultura organizacional a través del Vive Hayduk.
- + Entre el 2013 y el 2016 a través de tres concursos públicos, se alcanzó 4,555.31 m3 de capacidad de acarreo para la pesca de atún en ocho embarcaciones, lo cual representa el 91% de la capacidad de acarreo a nivel nacional.

+ TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- + Segundo lugar en el premio de incentivos ambientales otorgados por OEFA 2016.
- + Se firma la alianza de comercialización de aceite de pescado con GC Rieber.
- + En el 2017 se dio inicio a la estrategia de transformación digital a través de la implementación de antenas de comunicación satelital en todas las embarcaciones.
- + Implementación del sistema Eureka BI en base a reportes de Power BI.
- + Implementación de Success Factor: herramienta de evaluación desempeño.
- + Obtención de la certificación Dolphin Safe.
- + Implementación IoT en los procesos productivos de flota y plantas de CHI.
- + En el 2018 registramos un récord EBITDA: USD 68 MM.
- + Inauguramos nuestro programa de liderazgo Guerreros en Acción.
- + Cambio de matriz energética a gas natural en la sede Coishco.
- + Se firma el contrato de Crédito Sindicado el 03 de diciembre de 2018, teniendo como estructuradores a Credicorp Capital, Banco de Crédito del Perú e Interbank por un monto total de USD 89.2 MM
- + Implementación de la Política de Compliance Corporativo, como consecuencia del acuerdo del Directorio.

2019

- + Incorporación del modelo Great Place To Work.
- + Certificación BRC GS (British Retail Consumption-Global Standard), norma que garantiza que los alimentos sean seguros, sostenibles y de procedencia responsable, para la planta de congelados y conservas de la Sede Coishco.
- + Certificación ISO 37001: Sistemas de Gestión Anti-Soborno.
- + Firma del Convenio de Cooperación para la gestión de la Innovación con la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC).

2020

- + Se firma el contrato de Crédito Sindicado el 23 de diciembre, siendo estructurados DNB Bank y Rabobank por un monto total de USD 100 MM, donde el tramo A se desembolsa dicho mes por un monto de USD 80MM.
- + Tercer puesto en el ranking Merco: las mejores empresas para atraer y retener talento.
- + Premio de excelencia RIMAC por mejor gestión integral de riesgos en Seguridad y Salud Ocupacional (SSO).
- + Lanzamiento de aplicativo móvil Hayduk Contigo, en alianza con SAP y NTT Data, para lograr conectividad al 100% con nuestros armadores.
- + Migración de SAP R3 a SAP S/4HANA, software que permitió el traslado de información de la compañía a la nube.

2021

- + Consolidación patrimonial: la familia Martínez consolida el 100% del patrimonio de Hayduk.
- + Implementación del modelo de trabajo híbrido denominado "Nueva normalidad" y renovación de oficinas al modelo de Coworking.
- + Se desembolsa el tramo B del Crédito Sindicado firmado en el 2020 por USD 20 millones.
- + Premio Excelencia RIMAC: mejor iniciativa empresarial en prevención de riesgos laborales por la iniciativa Transformación digital para intervención proactiva en la cultura de prevención: Mar seguro.
- + Implementación de Big Data en el proceso productivo de conservas.
- + Despliegue de proyectos de Machine Learning.

HAYDUK: RELEVANT FACTS

2013 - 2018

- + Implementation of LPG at the Coishco facility.
- + Implementation of the Shared Services Center (CSC).
- + Certification of the Lima offices and the Végueta plant with the Integrated Management System (SIG), tri-standard.
- + Friend Of The Sea Certification.
- + The marketing contract for differentiated meal for eels is signed with the Japanese company Marubeni.
- + Winners of the RIMAC award: Award for Excellence in Occupational Risk Prevention.
- + Update of the management model through the implementation of strategical planning (Full Potential) and execution of the organizational culture project (Vive Hayduk).
- + Between 2013 and 2016, through three public tenders, 4,555.31 m3 of carrying capacity for tuna fishing was reached in eight vessels, which represents 91% of the carrying capacity at the national level.
- + Second place in the environmental incentives award granted by OEFA 2016.
- + The fish oil marketing alliance with GC Rieber is signed.
- + 2017 the launch of the digital transformation strategy began through the implementation of satellite communication antennas in all vessels.
- + Implementation of the Eureka BI system based on Power BI reports.
- + Implementation of Success Factor: performance evaluation tool.
- + Obtaining the Dolphin Safe certification.
- + IoT implementation in the production processes of the CHI fleet and plants.
- + In 2018 we registered a record EBITDA: 68 MM USD.
- + Launch of the leadership program "Warriors in action".
- + Switch of the energy matrix to natural gas at the Coishco facility.
- + The Syndicated Credit agreement is signed on December 3, 2018, with Credicorp Capital, Banco de Credito del Peru and Interbank as structurers for a total amount of USD 89.2 MM.
- + Implementation of the Corporate Compliance Policy, as a result of the Board agreement.

+ DIGITAL TRANSFORMATION

2019

- + Incorporation of the Great Place To Work model.
- + Certification BRC GS (British Retail Consumption-Global Standard), standard which guarantees that food is safe, sustainable and of responsible origin for the frozen and canned products – Coishco facility.
- + Certification ISO 37001: Anti-bribery Management Systems
- + Signature of the Cooperation Agreement with UTEC for Innovation management.

2020

- + The Syndicated Credit contract was signed on December 23, being structured by the DNB Bank and the Rabobank for a total amount of USD 100 MM, where tranche A was paid that month for an amount of USD 80 MM.
- + Third in the Merco ranking: the best companies to attract and retain talent.
- + RIMAC excellency award for the best comprehensive management of risks in Safety and Occupational Health (SOH).
- + Launch of the mobile application to achieve 100% connectivity with our ship operators: "Hayduk Contigo" APP developed in alliance with SAP and NTT Data.
- + Migration from SAP R3 to SAP S/4HANA, comprehensive and modular software on cloud ERP designed for the needs of each business, boosted by Artificial Intelligence and analytics.

2021

- + Equity consolidation: the Martínez family consolidates 100% of Hayduk equity.
- + Implementation of the hybrid model "New Normality" and renovation of the offices to fit the Coworking model.
- + Section B of the Syndicated Credit Agreement was paid in 2020 for USD 20 MM.
- + RIMAC Excellency Award: best company initiative to prevent occupational risks for the initiative "Digital transformation to proactively intervene in the prevention culture: Safe Sea" ("Transformación digital para intervención proactiva en la cultura de prevención: Mar seguro".)
- + Implementation of Big Data in the production process of canned products.
- + Deployment of Machine Learning projects.

HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

ESTRATEGIA DE NEGOCIO: PLENO POTENCIAL (FOCO 2022-2024)

Para alcanzar el Pleno Potencial, definimos 4 líneas de acción, subdivididas en 8 iniciativas lideradas por equipos gerenciales, responsables de diseñar proyectos innovadores que aseguren el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas.

- 1. Producir más harina:** aumentando la compra de anchoveta a terceros, incrementando las descargas de armadores frecuentes, buscando nuevos armadores e implementado mejoras en los procesos administrativos y operativos relacionados.
- 2. Hacer más eficientes los procesos:** buscando optimizar nuestros costos en las actividades de extracción compra y producción manteniendo la calidad
- 3. Rentabilidad en el modelo de negocio Consumo Humano Directo – CHD:** desarrollando el negocio de CHD en base a las especies de Atún, Jurel y Caballa identificando actividades que nos permitan mitigar el riesgo de la volatilidad del precio de la materia prima e incrementar el rendimiento y eficiencia de la planta.
- 4. Satisfacción de las necesidades de clientes para Consumo Humano Indirecto – CHI:** buscando nuevos mercados que aprecien la harina con valor agregado e impulsaremos la producción y comercialización del aceite de pescado con omega 3.

Es importante mencionar que el éxito de toda estrategia radica en el grado de compromiso de los colaboradores, sumado a una cultura coherente en un entorno que promueva: trabajo en equipo, innovación, calidad, satisfacción en el cliente, eficiencia operacional y valores

HAYDUK: RELEVANT FACTS

BUSINESS STRATEGY: FULL POTENTIAL (FOCUS 2022-2024)

To reach Full Potential, we define 4 action lines, which have been subdivided into 8 initiatives led by management teams responsible for designing innovative projects and which guarantee the achievement of the objectives and goals established.

- 1. Produce more meal:** by increasing the purchase of anchovy from third-parties and maximizing the production of our indirect human consumption products.
- 2. Render processes more efficient:** seeking to optimize our costs in the activities of extraction, purchase and production while maintaining quality
- 3. Profitability in the Direct Human Consumption (DHC) business model:** developing the CHD business based on the tuna, jack mackerel and mackerel species, identifying activities that allow us to mitigate the risk of raw material price volatility and increase the performance and efficiency of the plant.
- 4. Meet the needs of the clients for Indirect Human Consumption (ICH):** we will seek new markets that appreciate meal with aggregated value and we will boost the production and commercialization of fish oil with omega 3.

It is important to mention that the success of every strategy depends on the level of commitment of the employees and a coherent culture in an environment which encourages: team work, innovation, quality, client satisfaction, operational efficiency and corporate values. That is why during 2021 we carried out “VIVE HAYDUK” (Live Hayduk), event in which we reinforced our DNA by continuously positioning



HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

corporativos. En esa línea, durante el 2021 realizamos "VIVE HAYDUK", evento en el que reforzamos nuestro ADN posicionando continuamente nuestros valores, misión, visión, atributos y la importancia de alcanzar nuestro pleno potencial. El evento abarcó las siguientes actividades:

- + **El tour del Pleno Potencial**, en el que realizamos talleres de comunicación en las sedes de Malabrigo, Coishco, Flota tierra, Végueta, Tambo de Mora, Paita y Lima, donde, a través de charlas, dinámicas grupales, juegos y competencias, reforzamos los conceptos del Pleno Potencial, los criterios del Modelo de Excelencia Hayduk y los avances de cada una de nuestras 8 iniciativas.
- + **Charlas de 5 minutos**: mediante charlas semanales de 5 minutos compartimos los conceptos del Pleno Potencial aterrizados en historias o pequeños casos; porque, si queremos generar un cambio real, las acciones deben ser coherentes y sostenibles en el tiempo.
- + **Storytelling Sucede en las pesqueras, sucede en la vida real**: ejemplificamos las experiencias de éxito o prevención para la mejora continua y, complementadas con ejercicios lúdicos o dinámicas, reforzamos los conceptos y elevamos el nivel de concentración del colaborador antes de iniciar sus labores.

HAYDUK: RELEVANT FACTS

our values, mission, vision, attributes and the importance of reaching our full potential. The event included the following activities:

- + **"The Full Potential Tour"**, in which we carried out communication workshops in the facilities of Malabrigo, Coishco, the Ground Fleet, Végueta, Tambo de Mora, Paita and Lima, where, through talks, group dynamics, games and competitions, we reinforced the concepts of Full Potential, the Hayduk Excellence Model criteria and the advances of each of our 8 initiatives.
- + **5 minute talks**: through weekly 5-minute talks we shared the concepts of Full Potential using stories or small cases as examples; because if we want to generate real change, then the actions must be coherent and sustainable in time.
- + **Storytelling "It happens at the fisheries, it happens in real life"**: we showed examples of success experiences or prevention experiences for continuous improvement and, supplemented with ludic exercises or dynamics, we reinforced the concepts and elevated the employees' awareness level before starting their tasks.

EL ÉXITO DE TODA ESTRATEGIA RADICA EN EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS COLABORADORES, SUMADO A UNA CULTURA COHERENTE EN UN ENTORNO QUE PROMUEVA: TRABAJO EN EQUIPO, INNOVACIÓN, CALIDAD, SATISFACCIÓN EN EL CLIENTE, EFICIENCIA OPERACIONAL Y VALORES CORPORATIVOS.

90%
DE SATISFACCIÓN
DEL VIVE HAYDUK.

THE SUCCESS OF EVERY STRATEGY DEPENDS ON THE LEVEL OF COMMITMENT OF THE EMPLOYEES AND A COHERENT CULTURE IN AN ENVIRONMENT WHICH ENCOURAGES: TEAM WORK, INNOVATION, QUALITY, CLIENT SATISFACTION, OPERATIONAL EFFICIENCY AND CORPORATE VALUES.

VIVE HAYDUK GOT
90%
SATISFACTION.



HAYDUK ES LA PRIMERA PESQUERA EN EL PERÚ CON UNA FLOTA DE EMBARCACIONES TOTALMENTE CONECTADA A TRAVÉS DE LA INSTALACIÓN DE ANTENAS SATELITALES AUTOTRACKING CON CONEXIÓN 24/7.

HAYDUK IS THE FIRST FISHERY IN PERU WITH A VESSEL FLEET TOTALLY CONNECTED THROUGH AUTO TRACKING SATELLITE ANTENNAS WHICH MAKE POSSIBLE TO BE CONNECTED 24/7.

NUESTRA COMPAÑÍA

HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Con el objetivo de ser cada vez más competitivos, desde hace unos años iniciamos en Hayduk el fortalecimiento de nuestro modelo corporativo de gestión. De este modo, llevamos a cabo un proceso de planeamiento estratégico que denominamos Pleno Potencial, iniciativa que se enfoca en mejorar la eficiencia operacional en nuestra flota y nuestras plantas. En esa línea, teniendo en la mira la necesidad de mejorar el proceso productivo dentro de toda la cadena de valor y tomando en cuenta la importancia del enfoque de innovación dentro de cada una de las actividades de la organización, con el apoyo de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTECH), se creó el Comité de Innovación, el cual se consolidó en el 2021 y nos permitió impulsar la innovación dentro de Hayduk.

Tomando en cuenta este nuevo enfoque, iniciamos un proceso de autoevaluación e identificamos nuestros principales retos. Con lo cual, nuestro primer desafío fue hacerle frente a la dificultad que teníamos para contactar a las embarcaciones y supervisar sus indicadores en tiempo real. Por tal motivo, después de analizar las alternativas tecnológicas disponibles en el mercado que se ajustaban a nuestro negocio y necesidades, nuestro primer paso fue implementar el servicio de conectividad en nuestra flota a través de enlaces satelitales. Con esta solución, la tripulación se comunica con las plantas de producción, nuestra oficina central y con sus familias desde cualquier punto del mar; evidenciando una gran diferencia con el esquema anterior, por el cual el personal a bordo se encontraba incomunicado la mayor parte del tiempo, ya que solo era posible el contacto por radio HF, susceptible a afectaciones

OUR COMPANY

HAYDUK: RELEVANT FACTS

DIGITAL TRANSFORMATION

With the aim of becoming increasingly competitive, a few years ago, at Hayduk we started to strength our management corporate model. In this way, we carried out a process of strategical planning that we call "Full Potential, an initiative that focuses on improving the operational efficiency of our fleet and our factories. In this line, bearing in mind the need to improve the production process within the entire value chain and taking into account the importance of the innovation approach within each of the organization's activities, with the support of the University of Engineering and Technology (UTECH), the Innovation Committee was created, which was consolidated in 2021 and allowed us to promote innovation within Hayduk.

Taking this new approach into account, we began a self-assessment process and identified our main challenges. Therefore, we identify that our main problem was to face the difficulty we had to contact the vessels and evaluate their indicators in real time. In this context, after analyzing the technological options available in the market which adjusted to our business and needs, the first step was to implement the connection service in our fleet through satellite links. With this solution the crew can communicate with the production factories, with our main office and with their families from anywhere at sea; it became apparent there was a great difference comparing to the previous scheme, because the crew onboard was out of reach most of the time, as it was only possible to make contact by radio HF, sensitive to the weather and to ionosphere distortions; and by cell phone when close to the coast. Thanks to this, today, during fishing operations, which may last up to 30 days (for tuna

HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

por condiciones climáticas y distorsiones de la ionósfera, y a través de telefonía celular en las zonas más próximas a la costa. Producto de esta solución, durante las faenas de pesca que pueden durar hasta 30 días (para la pesca de atún), nuestras embarcaciones tienen una conexión estable y permanente que permite el uso de internet, telefonía, videoconferencias, así como el uso de aplicaciones de gestión empresarial como SAP y de inteligencia de negocios, como cualquiera de las plantas de la compañía.

El segundo paso que dimos estuvo enfocado en permitir a nuestro sistema el registro de las variables críticas de cada uno de los procesos a bordo, como, por ejemplo, consumo de combustible, temperatura de las bodegas refrigeradas, comportamientos inseguros, etc. Antes, estas eran ingresadas manualmente en base a los resultados que aparecían en los medidores de los equipos, dando como resultado un proceso engorroso e improductivo, por la cantidad de información y los errores que podrían presentarse. Para resolver este problema, realizamos un Proyecto IoT con la instalación de sensores en los principales equipos, a fin de que el ingreso de la data sea directo, lográndose hacer mediciones de las variables mencionadas en tiempo real. Para este proceso contamos con el apoyo de Microsoft, nuestro aliado en implementación de tecnologías de vanguardia.

Nuestro tercer paso fue combinar toda esa información en una solución de big data en la nube, para ser procesada y analizada desde nuestras diferentes plataformas de inteligencia de negocios, con lo que ya no es necesario esperar al retorno de los barcos para ingresar la data al sistema y generar indicadores críticos después de haber finalizado los procesos productivos. Gracias a estas soluciones, hoy podemos contar con los indicadores críticos del plan operativo

y analizarlos en tiempo real, contribuyendo así a la toma de decisiones corporativas. También estamos implementando un soporte técnico en línea para los diversos problemas que se puedan presentar en los equipos de la embarcación (mecánicos, eléctricos, hidráulicos y demás especializaciones).

Lanzamientos:

- + De cara al 2021, en el eje de transformación digital, tuvimos el lanzamiento de nuestra plataforma Más Cerca De Ti, herramienta de gestión que nos ha permitido llegar con un mismo contenido digital a todos los colaboradores, y hacer visibles todas las actividades realizadas dentro de la organización, e incluso se convirtió en una herramienta de gestión en la que el líder puede visualizar porcentajes de avance y resultados de aprendizaje de los colaboradores de su equipo.
- + Dos pilares importantes para nuestra empresa son la relación con nuestros socios estratégicos y el desarrollo de la innovación. En este sentido, junto a SAP y NTT Data, dos de nuestros socios estratégicos, cocreamos el aplicativo Hayduk Contigo. Este aplicativo nace con el objetivo de ser una solución tecnológica que asegure una mejor conectividad con nuestros socios, optimice las operaciones de los armadores pesqueros y se traduzca en una mejor experiencia de trabajo con nosotros, al brindar la posibilidad de visualizar los documentos y detalles de la descarga de materia prima de los armadores sin tener que asistir presencialmente a la planta. Esta solución tecnológica nos permite dar un paso más en el camino hacia la inclusión digital de nuestros socios estratégicos. Es destacable, también, que aproximadamente un 70% de los armadores ya se encuentra utilizando esta herramienta.

HAYDUK: RELEVANT FACTS

fishing), our vessels have stable and permanent connection, which allows the use of the Internet, telephones, have video conferences, and also to use corporate management applications, such as SAP and of business intelligence, by communicating with any of the company factories.

The second step was focused on allowing our system to register the critical variables of each one of the processes onboard, such as, fuel consumption, temperature of the refrigerated warehouse spaces, unsafe behavior, etc. Before, these were registered manually according to the results that appeared in the equipment gauges, having a complicated and unproductive process, due to the quantity of data and the mistakes that could arise. To solve this problem, we carried out a IoT Project. We installed sensors in the main equipment in order to have a direct entry of data, being able to measure the aforementioned variables in real time. For this process we counted on the support of Microsoft, our ally in the implementation of cutting-edge technologies.

Our third step was to combine that information with a big data solution in the cloud to be processed and analyzed from our diverse business intelligence platforms, so it is no longer necessary to wait for the ships to come back to enter the data to the system and generate the main indicators after having finished the production processes. Thanks to these solutions, we can today have the critical indicators of the operation plan and analyze them in real time, contributing to corporate decision-making. We are also implementing online technical support for the diverse issues (mechanical, electrical, hydraulic and regarding the other specializations), that could arise in the vessels' equipment.

Releases:

- + In 2021, axis of the digital transformation, we launched our “Más Cerca De Ti” platform, which has been the management tool that has allowed us to bring the same digital content to all employees and make visible all of the activities carried out within the organization and that even became a management tool where the leader may visualize advance percentages and the learning results of his/her team members.
- + Two important pillars of our company are the relation with our strategical partners and innovation development. In this sense, together with SAP and NTT Data, two of our strategical partners, we have co-created the “Hayduk Contigo” application. This application is created with the objective of becoming a technological solution to ensure a better connectivity with our partners, to optimize the operations of the fisheries ship operators and to generate a better experience when working with us. This application provides the possibility to visualize documents and details regarding the discharge of raw materials from the ship operators without having to physically be at the factory. This technological solution allows us to go a step further in the digital inclusion of our strategical partners. It is important to mention that 70% of our ship operators are already using this tool.

HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

NUEVA NORMALIDAD

El 2021 fue un año de cambios, y uno de los principales retos fue preparar a los colaboradores administrativos ubicados en Lima para pasar de un trabajo 100% remoto a uno híbrido. Como su nombre indica, se trata de un modelo que plantea un equilibrio entre la presencialidad y la virtualidad. Es importante señalar que, para el diseño del Modelo Híbrido Hayduk, el 100% de nuestros colaboradores participó de la

evaluación de condiciones de infraestructura en sus respectivos domicilios; asimismo, durante el lanzamiento el 96% de los colaboradores manifestó estar altamente satisfecho con la nueva modalidad de trabajo.

Por tal motivo, y teniendo como foco principal el bienestar integral de nuestros guerreros, se inició la implementación del programa Nueva Normalidad.

HAYDUK: RELEVANT FACTS

NEW NORMALITY

2021 brought about many changes, and one of the main challenges was to prepare the administrative employees located in Lima from 100% remote work to a hybrid regime, that, as its name says, is a model that proposes a balance between physical and virtual presence. It is important to mention that for the Hayduk Hybrid Model, 100% of our employees participated in the assessment of infrastructure conditions in their

corresponding homes; also, during launching, 96% of the employees expressed being highly satisfied with the new work modality.

This is why, having as the main focus the comprehensive well-being of our warriors, we initiated the implementation of the New Normality program.

HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

La implementación del programa Nueva Normalidad abarcó cuatro grandes etapas:

1

Diagnóstico: consistió en la validación del trabajo remoto de los puestos actuales a partir de la evaluación de las funciones y características de todos y cada uno de los colaboradores, lo que nos permitió identificar qué puestos y actividades eran factibles de realizarse de forma remota y cuáles eran preferibles realizar de forma presencial, además de dimensionar los tipos de interacción y posibles espacios que se requerían para facilitar la ejecución de estas. En esta etapa participaron todos los involucrados: colaboradores, líderes y consultora externa.

1

Diagnosis: it consisted of the validation of remote work of the current positions from the evaluation of the functions and characteristics of all and each one of our employees, which allowed us identify which positions and activities were doable remotely and which were preferable to be carried out in-person. We also sized the types of interactions and possible spaces required to facilitate their execution. All the involved parties participated during this phase: the employees, the leaders and an external consultant.

2

The implementation of the New Normality program was made if four large phases:

Identificación de nuevas prácticas: la segunda etapa consistió en poder identificar buenas prácticas en empresas de Latinoamérica a través de reuniones con representantes de estas, para con ello establecer oportunidades de mejora en 7 factores: (a) políticas e identidad corporativa, (b) componentes del trabajo, (c) infraestructura, (d) comunicación, (d) gestión y liderazgo, (e) seguridad y salud, (f) nuevos componentes.

2

Identification of new practices: the second phase consisted on being able to identify good practices in Latin American companies through meetings with their representatives, and be able to establish improvement opportunities in 7 aspects: (a) policies and corporate identity, (b) work components, (c) infrastructure, (d) communication, (d) management and leadership, (e) safety and health, (f) new components.

HAYDUK: RELEVANT FACTS

3

Preparación para la modalidad: en la tercera etapa se realizó la evaluación de la infraestructura y seguridad de los espacios asignados por los colaboradores para realizar actividades remotas en sus domicilios a fin de brindar una asesoría sobre opciones de mejora en dichos espacios. De igual forma, se realizó una serie de capacitaciones para acortar las brechas en las competencias individuales, tanto de los colaboradores como de sus líderes, para afrontar de la mejor manera el nuevo modelo de trabajo híbrido, por lo mismo, se prepararon los manuales de prácticas de trabajo híbrido. Finalmente, se inició el rediseño de las oficinas partiendo de las necesidades de espacios de los líderes y colaboradores estableciendo el concepto de “espacios colaborativos”.

3

Preparation for the modality: during the third phase we carried out the infrastructure and safety assessment for the spaces designated by the employees to carry out remote activities in their homes, in order to provide advice to improve such spaces. Likewise, we carried out a series of training sessions to narrow the gaps in individual skills, for employees and their leaders, in order to better face the new hybrid work model. We also prepared guidelines for hybrid work. Finally, we initiated to redesign the offices, having in mind the leaders and employees space needs, establishing the concept of “collaborative spaces.”

4

Implementación: en esta última etapa se dio a conocer a los colaboradores los beneficios del trabajo híbrido a través de un programa de difusión cercano y atractivo que culminó con el lanzamiento de los nuevos espacios y lineamientos, trabajando de la mano con los líderes en la ejecución y convocatoria de sus equipos de trabajo.

4

Implementation: during this last phase we presented the employees with the benefits of hybrid work through an attractive close diffusion program which ended with the launch of new spaces and guidelines, working hand-in-hand with the leaders in the execution and call of their work teams.

HAYDUK: HECHOS DE RELEVANCIA

Asimismo, la etapa de implementación se subdividió en la ejecución de cuatro etapas

1 SENSIBILIZACIÓN AWARENESS

¿QUÉ SE DESARROLLÓ?

Se realizaron charlas, capacitaciones y diferentes intervenciones con especialistas en temas de adopción de herramientas colaborativas.

WHAT WAS DEVELOPED?

We carried out talks, training sessions and different interventions with specialists in matters of collaborative tools.

HAYDUK: RELEVANT FACTS

Similarly, the implementation phase subdivided into four phases.

2 INTERVENCIÓN E INVOLUCRAMIENTO DEL LÍDER LEADER INTERVENTION AND INVOLVEMENT

¿QUÉ SE DESARROLLÓ?

Se realizó un *Kick Off* con diferentes gerencias y mandos medios para la gestión, soporte y despliegue con sus equipos de trabajo hacia un nuevo modelo.

WHAT WAS DEVELOPED?

We carried out a Kick Off with different management offices and middle executives to manage, support and deploy a new model with their work teams.



DURANTE EL LANZAMIENTO DEL MODELO HÍBRIDO HAYDUK, EL 96% DE LOS COLABORADORES MANIFESTÓ ESTAR ALTAMENTE SATISFECHO CON LA NUEVA MODALIDAD DE TRABAJO.

3 NUEVA EXPERIENCIA DEL TRABAJO NEW WORK EXPERIENCE

¿QUÉ SE DESARROLLÓ?

Presentamos la nueva forma de trabajar, nuevos conceptos como la colaboración, transformación digital y nuevos espacios colaborativos en oficinas reestructuradas al estilo *coworking*.

WHAT WAS DEVELOPED?

We presented the new way to work and new concepts, such as collaboration, digital transformation and the new collaborative spaces in the offices, restructured following the coworking style.



DURING HAYDUK HYBRID MODEL LAUNCH, 96% OF THE EMPLOYEES STATED BEING HIGHLY SATISFIED WITH THE NEW WORK MODALITY.

4 MANTENIMIENTO MAINTENANCE

¿QUÉ SE DESARROLLÓ?

Se implementaron campañas comunicacionales continuas para el reforzamiento del estilo *coworking*.

WHAT WAS DEVELOPED?

Continuous communication campaigns were implemented to reinforce the coworking style.



NOS ACERCAMOS + PARA GENERAR BIENESTAR

WE ARE IN TOUCH +
TO GENERATE MORE
QUALITY OF LIFE

DURANTE LA PANDEMIA, NUESTRA CERCANÍA CON LOS COLABORADORES, TANTO DE PLANTA COMO DE FLOTA, SE AFIANZO AÚN MÁS. CUANDO ELLOS SE CONTAGIABAN LES DÁBAMOS TODO EL SOPORTE, Y CUANDO SUS FAMILIAS SE ENCONTRABAN DELICADAS, Y NO PODÍAN CUIDARLOS, LA FAMILIA HAYDUK INTERVINO Y NOS ASEGURAMOS DE QUE LOS FAMILIARES DE NUESTROS COLABORADORES RECIBAN ATENCIÓN MÉDICA. FUERON MOMENTOS DIFÍCILES, PERO SIEMPRE ESTUVIMOS JUNTOS.

DURING THE PANDEMIC, OUR CLOSENESS WITH THE EMPLOYEES, BOTH AT THE FACTORY AND ON THE FLEET, WAS STRENGTHENED EVEN MORE. WHEN THEY WERE INFECTED, WE GAVE THEM ALL THE SUPPORT WE COULD, AND WHEN THEIR FAMILIES WERE IN A DELICATE SITUATION AND THEY COULD NOT TAKE CARE OF THEM, THE HAYDUK FAMILY STEPPED IN, AND WE MADE SURE THAT THE RELATIVES OF OUR EMPLOYEES RECEIVED MEDICAL ATTENTION. IT WAS A DIFFICULT TIME, BUT WE WERE ALWAYS TOGETHER.

➔ **VIVIANA JANETH ALVA MOSTACERO**
ASISTENTA SOCIAL SOCIAL WORKER
2 AÑOS EN HAYDUK 2 YEARS WITH THE ORGANIZATION



+
2.3 MILLONES USD INVERTIDOS
EN PROTOCOLOS COVID-19.

+
USD 2.3 MM INVESTED IN COVID
PROTOCOLS.



2.

GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

MEMORIA ANUAL 2021
ANNUAL REPORT 2021JUNTOS HACEMOS MÁS
TOGETHER WE GO FURTHER

CONVENCIDOS DE QUE NUESTROS COLABORADORES SON NUESTRO MAYOR ACTIVO, TRABAJAMOS EN BASE A LINEAMIENTOS PARA SELECCIONAR, DESARROLLAR Y RETENER EL TALENTO LÍDER DE LA INDUSTRIA PESQUERA.

CONVINCED THAT OUR EMPLOYEES ARE OUR MOST VALUABLE ASSET, WE WORK BASED ON GUIDELINES TO RECRUIT, DEVELOP AND RETAIN TOP TALENT IN THE FISHING INDUSTRY.

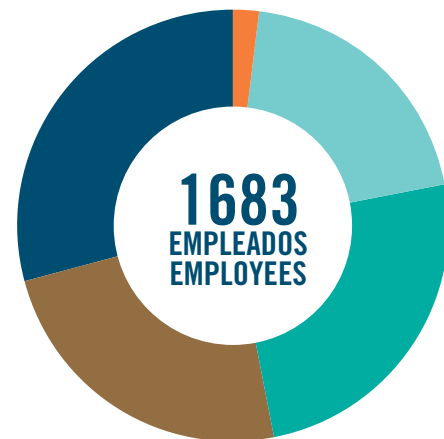
Para ello, en Hayduk desarrollamos iniciativas que involucran a las distintas áreas de la compañía, para brindar mejores oportunidades de crecimiento profesional, enmarcadas en un ambiente de trabajo con un buen clima organizacional.

Therefore, at Hayduk we have developed initiatives that involve the diverse company departments to provide better professional growth opportunities, within a good organizational environment.

GUERREROS HAYDUK

El número total de colaboradores pasó de 2,317 en 2020 a 1,683 en el año 2021. Esta variación se debió fundamentalmente a decisiones corporativas.

DISTRIBUCIÓN DE PERSONAL POR TIPO DE COLABORADOR STAFF DISTRIBUTION BY TYPE OF EMPLOYEE

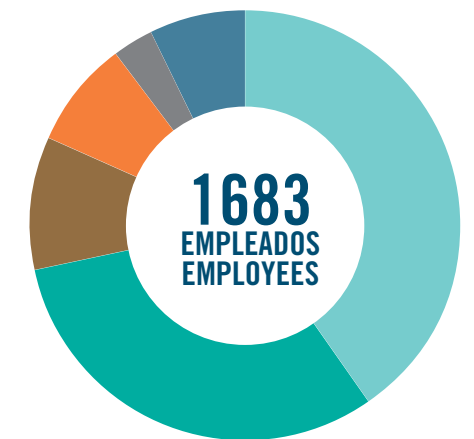


2020	CANTIDAD QUANTITY	%	2021	CANTIDAD QUANTITY	%
EJECUTIVOS EXECUTIVES	16	1%	EJECUTIVOS EXECUTIVES	16	1%
EMPLEADOS EMPLOYEES	380	16%	EMPLEADOS EMPLOYEES	356	21%
OPERARIOS WORKERS	582	25%	OPERARIOS WORKERS	426	25%
TRIPULANTES CREW MEMBERS	413	18%	TRIPULANTES CREW MEMBERS	402	24%
PERSONAL INTERMITENTE INTERMITTENT STAFF	926	40%	PERSONAL INTERMITENTE INTERMITTENT STAFF	483	29%
TOTAL	2317	100%	TOTAL	1683	100%

HAYDUK WARRIORS

The total number of employees went from 2,317 in 2020 to 1,683 in 2021. This variation was mainly because of corporate decisions.

DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL POR SEDE EMPLOYEES DISTRIBUTION BY SITE



2020 SITE	CANTIDAD QUANTITY	%	2021 SITE	CANTIDAD QUANTITY	%
COISHCO	734	32%	COISHCO	677	40%
FLOTA CHIMBOTE	500	22%	FLOTA CHIMBOTE	518	31%
ILO	10	0%	ILO	8	0%
LIMA	169	7%	LIMA	172	10%
MALBRIGO	163	7%	MALBRIGO	138	8%
PAITA	492	21%	PAITA		0%
TAMBO DE MORA	119	5%	TAMBO DE MORA	58	3%
VÉGUETA	130	6%	VÉGUETA	112	7%
TOTAL	2317	100%	TOTAL	1683	100%

GESTIÓN DEL TALENTO

En Hayduk venimos desplegando diferentes estrategias diferentes estrategias en la gestión del talento humano, ya sea en (a) la captación y atracción de personal; (b) el plan de inducción u onboarding, diseñado para que los nuevos trabajadores se adapten eficientemente tanto a la cultura guerrera Hayduk como a sus puestos de trabajo y funciones; (c) la evaluación con herramientas digitales en el desarrollo, promoción y medición del desempeño; (d) el impulso al conocimiento, con diferentes programas de capacitación; (e) la comunicación constante a través de diversos medios internos; (f) la generación de ambientes de buen clima laboral y que además consoliden la cultura guerrera Hayduk*, que se incorpora en el ADN del colaborador desde su primer día de labores en la empresa.

*Hayduk significa en croata “guerrero”.

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Siguiendo con la mejora continua que hemos tenido en el 2021 en todos nuestros procesos para los colaboradores, implementamos en la plataforma de Capital Humano nuestra nueva versión de evaluación de desempeño, mucho más ágil y dinámica en su uso y que involucra a todos los participantes del proceso.

Aquí incluimos la autoevaluación en comportamientos y habilidades, para que cada uno, de acuerdo con su percepción, pueda definir cómo está avanzando. Añadimos, también, la evaluación de liderazgo que nos permitirá conocer, de parte del equipo, la gestión y las habilidades que tienen sus líderes para construir planes de acción y seguir mejorando el liderazgo dentro de la empresa.

Asimismo, hemos fomentado la retroalimentación constante por parte de los líderes Hayduk sobre sus avances y los puntos de mejora dentro de su equipo; además, añadimos que todos los colaboradores dentro de nuestra organización puedan validar y confirmar las diferentes etapas del proceso, para asegurar que se tiene conocimiento desde la definición de objetivos hasta la comunicación de los resultados finales. Esto permite que todos los colaboradores se sientan parte del proceso, además de facilitar la comunicación y garantizar una adecuada gestión de parte de los líderes.

TALENT MANAGEMENT

We have been implementing different strategies of human talent management. First, (a) attracting and recruiting employees, (b) having an onboarding plan to help new employees adapt to the Hayduk warrior culture and to their positions and responsibilities, (c) evaluating development, promotion and performance with digital tools, (d) encouraging new knowledge through various education programs, (e) communicating constantly by the different internal channels, (f) generating a good work environment and especially strengthening the Hayduk* warrior culture, which becomes part of the employee DNA from their first day at the company.

*Hayduk means “warrior” in Croatian.

PERFORMANCE MANAGEMENT

Aligned with the continuous improvement we have had in 2021 in all of our processes for the employees, we implemented a new performance assessment version on our platform of Human Capital that is much more agile and dynamic to use and which involves every participant of the process.

In this system we have included self-assessment of behavior and skills, so that each one, according to their perception, may define how he or she is progressing. We also included the leadership evaluation, which will allow us to know, from the team, about the management and skills their leaders have to build action plans and keep on improving leadership within the company.

Moreover, we have not stopped encouraging constant feedback from the chief regarding the team progress and points to improve; what we have added is the possibility for all the parties to validate and confirm the different process phases, in order to make sure everyone is aware from the objective definition point to the final results communication. This allows all the employees to feel part of the process and it also eases communication, and consequently an adequate management from the leader.

ESTRATEGIA DE PREVENCIÓN Y BIENESTAR

En el 2021 desplegamos una estrategia de interiorización y reforzamiento de la cultura Hayduk, dándole continuidad a una serie de

programas, actividades y estrategias, con el objetivo de fomentar el autocuidado a partir 10 ejes de prevención.

CULTURA DE LA PREVENCIÓN	
EJE	¿QUÉ SE DESARROLLÓ?
COMUNICACIÓN INFORMATIVA DE PREVENCIÓN	Se realizaron diferentes contenidos, videos y cápsulas comunicacionales, concisos, directos y amigables, tanto para el colaborador como para sus familias, en temas de salud, prevención, información de vacunación y otros relacionados al COVID-19, los cuales son difundidos en los diferentes medios de comunicación interna.
ASESORAMIENTO CON EXPERTOS	Se desarrollaron asesorías y consultorías con un especialista, reconocido en infecciones, epidemiología y atención psicológica para la implementación de planes preventivos para la organización, ante la amenaza del COVID-19.
CAPACITACIONES EN PREVENCIÓN	Se implementaron diferentes charlas, tanto para el personal operativo como para el administrativo, sobre sintomatología del COVID-19, medidas de autocuidado, manejo de contenidos emocionales, nutrición, y otros de relevancia por el contexto, ya sea para el personal o para sus familias.
DIAGNÓSTICO DE SEGUIMIENTO DE PRUEBAS MOLECULARES Y RÁPIDAS	Se realizaron pruebas para el personal y sus familiares, así como el seguimiento a cargo del personal de salud designado exclusivamente para el monitoreo de resultados. Más de 13,720 pruebas de descarte de COVID-19
ATENCIÓNES MÉDICAS	Contratación de staff médico (doctores y enfermeras), por sede, para la evaluación de colaboradores en plantas, oficinas administrativas y embarcaciones.
CUARENTENA EN HOTELES	Cobertura del 100% de los gastos de hospedaje y alimentación para los tripulantes en etapa de cuarentena, que además incluyó transporte, alojamiento, seguimiento del personal médico, toma de pruebas.
SEGURIDAD EPS 100% DE AFILIADOS	Todos nuestros colaboradores tienen acceso a poder afiliarse a una EPS para el tratamiento de enfermedades, este seguro también les brinda cobertura ante casos de COVID-19, lo que les permite atenderse en los establecimientos de salud afiliados solo con el copago.

ASESORAMIENTO DE ESPECIALISTAS EN SALUD, NUTRICIÓN Y SOPORTE EMOCIONAL.

+13,720
PRUEBAS DE DESCARTE DE COVID-19.

100%
DE COBERTURA DE LA CUARENTENA Y ALIMENTACIÓN DE LOS TRIPULANTES.

PREVENTION AND WELLNESS STRATEGY

In 2021 we deployed a strategy to internalize and reinforce the Hayduk culture, giving continuity to a series of programs, activities and strategies,

with the aim of promoting self-care based on 10 prevention axes.

PREVENTION CULTURE	
CORE IDEA	WHAT WAS DEVELOPED?
COMMUNICATION OF PREVENTION INFORMATION	We have made various items, videos and com-municational contents with brief, direct and friendly messages for the employees and their families regarding health issues, prevention and vaccines related to COVID-19. These are displayed in our internal communication channels.
EXPERT COUNSELING	We had counseling from an expert specialist, renowned in infections, epidemiology, and psychological care to implement prevention plans against COVID-19 in the organization.
PREVENTION TRAINING	We prepared diverse talks, for the operations and administrative staff regarding COVID-19 symptoms. We also implemented self-care measures and content on emotional management, nutrition and other relevant topics for this context, for the staff and their families. We carried out 9 talks with professionals and disseminated 58 materials on prevention and health.
FOLLOW-UP DIAGNOSIS TESTS. BOTH RAPID AND MOLECULAR TESTS	We provided testing for the staff and their families and we had health staff designated exclusively for monitoring the results. Over 13,720 COVID-19 rule-out tests.
MEDICAL ATTENTION	We hired medical staff (doctors and nurses) for each head office to monitor the employees at the factories, administrative offices and vessels.
LOCKDOWN AT HOTELS	100% coverage for lodging and food expenses for the crew members during the lockdown phase. Coverage also included transport, testing and monitoring of medical staff.
"EPS" (HEALTH ENTITIES) INSURANCE 100% AFFILIATED	All of our employees may affiliate to an "EPS" insurance for treating diseases. This coverage protects them against COVID-19, so they are able to get medical attention by paying only the copay.

ADVICE FROM SPECIALISTS IN HEALTH, NUTRITION AND EMOTIONAL SUPPORT.

+13,720
TESTS TO RULE OUT COVID-19.

100%
COVERAGE OF QUARANTINE AND FOOD FOR CREW MEMBERS.

ESTRATEGIA DE PREVENCIÓN Y BIENESTAR

CULTURA DE LA PREVENCIÓN	
EJE	¿QUÉ SE DESARROLLÓ?
PROGRAMA HAYDUK JUNTO A TI	<p>Seguimiento a casos positivos, a cargo de las asistentes sociales, licenciadas, así como la entrega de kits para combatir el COVID-19, con artículos de primera necesidad (alimentos perecibles, alcohol, mascarillas, etc.) para el trabajador y sus familias.</p> <p>Programa Guerreros Victoriosos, con el objetivo de prevenir la estigmatización o etiquetas sociales entre los colaboradores por casos recuperados de COVID-19, y que además se reincorporan a sus puestos de trabajo, siendo recibidos de manera divertida, alegre y con una experiencia positiva.</p> <p>Programa de Apoyo Emocional (PAE), que brinda todo el soporte emocional y la orientación psicológica a los colaboradores y sus familiares afectados por el COVID-19, se han puesto a disposición los servicios de líneas telefónicas de un profesional en psicología para el seguimiento de casos y el desarrollo de sesiones terapéuticas. El 2021 llegamos al 70% de familiares y al 30% de colaboradores.</p>
PROGRAMAS DE ACOMPAÑAMIENTO Y BIENESTAR FAMILIAR	<ul style="list-style-type: none"> + Visitas domiciliarias. Las asistentes sociales, en compañía de personal médico, visitaron los hogares de los colaboradores para brindarles charlas de prevención, entregarles materiales y packs con productos Campomar. + Línea de emergencia. Se activaron líneas de emergencia de atención de casos que requieran soporte médico para el seguimiento del estado de salud para el colaborador y sus familias. + Del Mercado a tu Hogar. Programa de compra y entrega de víveres a domicilio, con la finalidad de evitar la exposición del colaborador a zonas con riesgo de contagio, como mercados o centros de abastecimiento. + Como parte del programa Excusas + prevención, se lanzó el concurso Familias 100% Seguras, en el que participaron 178 familias a través del envío de sus fotos practicando diferentes medidas preventivas.
PROGRAMAS DE GESTIÓN DEL CAMBIO	<ul style="list-style-type: none"> + Adaptación al nuevo entorno digital. Por medio de la difusión, capacitación e incorporación de campañas de tips de trabajo remoto, involucramiento con las herramientas digitales del Office 365 y la digitalización de documentación. + Guerrero Emprendedor. La pandemia del COVID-19 afectó al entorno familiar y cercano de los colaboradores; por ello, Hayduk brindó el beneficio de publicitar de manera gratuita a través de nuestros canales de comunicación interna el emprendimiento de productos y servicios de los familiares. En el 2021, 23 colaboradores formaron parte del programa Guerrero Emprendedor.

LÍNEA DE SOPORTE EMOCIONAL

183

ATENCIÓNES REALIZADAS
70% A FAMILIARES DIRECTOS
30% A COLABORADORES.

CÁPSULAS EMOCIONALES

4

MENSUALES EN EL 2021.

GUERREROS VICTORIOSOS

100%

DE COLABORADORES CONTAGIADOS PARTICIPARON DEL PROGRAMA DE BIENVENIDA EN SEDES.

LLAMADAS PREVENTIVAS

VOLUNTARIADO INTERNO EN EL QUE COLABORADORES REALIZABAN LLAMADAS DE SEGUIMIENTO A LOS COMPAÑEROS CONTAGIADOS.



EMOTIONAL
SUPPORT LINE:

183

SERVICES PROVIDED
70% TO DIRECT FAMILY MEMBERS
30% TO EMPLOYEES

EMOTIONAL
CAPSULES:

4

PER MONTH IN 2021

VICTORIOUS
WARRIORS:

100%

OF THE EMPLOYEES INFECTED
PARTICIPATED IN THE
WELCOME PROGRAM AT THE
HEAD OFFICES.

PREVENTIVE
CALLS:

10

EMPLOYEES IN LIMA JOINED
THE VOLUNTARY SERVICE
OF PREVENTIVE CALLS AND
MONITORING CALLS, REACHING
100% OF THE EMPLOYEES.



HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

PREVENTION AND
WELLNESS STRATEGY

PREVENTION CULTURE	
CORE IDEA	WHAT WAS DEVELOPED?
"HAYDUK BY YOU" (HAYDUK JUNTO A TI) PROGRAM	<p>Emotions management is essential within the organization, so, since 2020 we have been developing the "Hayduk by you" program, which includes:</p> <ul style="list-style-type: none"> + Follow up of positive COVID-19 cases by the licensed social workers and delivery of kits to fight COVID-19 with staples, such as (perishable food, alcohol, masks, etc.) for the employees and their families. + Program "Victorious Warriors". Its purpose is to prevent the stigmatization or social labels among employees for the COVID-19 recovered cases and who return to work, being received in a fun, joyful way generating a positive experience after having been convalescent due to the disease. + Emotional Support Program (PAE), which provides emotional support and psychological orientation to the employees and their families affected by COVID-19. We have made available phone lines to contact a professional psychologist to monitor cases and develop therapy sessions. In 2021 71% of the families and 29% of the employees were reached by this service.
FAMILY WELL-BEING AND COMPANIONSHIP PROGRAMS	<ul style="list-style-type: none"> + Home visits: social workers, together with the medical staff, visited the homes of the employees to provide prevention talks, deliver materials and packs of Campomar products. + Emergency line. Emergency lines were activated to monitor the health condition of the employees and their families. + "Del Mercado a tu Hogar" "From the market to your home". Program to buy a deliver provisions to their homes, in order to avoid the exposition of the employees to areas of contagion risk, such as markets and other supply centers. + As part of the program "- excuses + prevention" we launched the contest "100% safe families", in which participated 178 families by sending their pictures while practicing diverse preventive measures.
CHANGE MANAGEMENT PROGRAMS	<ul style="list-style-type: none"> + Adaptation to the new digital environment by the spread, training and incorporation of campaigns of remote work tips, getting involved with Office 365 digital tools and documentation digitalization. + Entrepreneur warrior. The COVID-19 pandemic affected the family and close environment of the employees; therefore, Hayduk provided the benefit to advertise for free, through our internal communication channels, the new products and services the families provided. In 2021 23 employees took part in the Entrepreneur warrior program.

ESTRATEGIA DE PREVENCIÓN Y BIENESTAR

CULTURA DE LA PREVENCIÓN	
EJE	¿QUÉ SE DESARROLLÓ?
PROGRAMA VIDA SANA	<p>Dentro del abanico de subprogramas, teniendo como eje el bienestar saludable del colaborador, se cuentan con las siguientes actividades:</p> <p>Ejercicios digitales: diferentes ejercicios y pausas activas digitales dirigidas por especialistas en disciplinas de yoga y baile.</p> <p>La Súper Rutina: se ejecutaron challenge de moda al estilo la plataforma Tik Tok, donde los colaboradores y sus familiares se retaban a realizar bailes de moda y así promover la actividad física entre ellos.</p>
	<p>La Receta Más Potente: concurso que promueve la preparación de alimentación saludable, tanto para los colaboradores como para sus familiares, y que tuvo la dinámica del envío de fotografías de platos, que fueron calificados por un especialista en nutrición.</p> <p>Difusión de contenidos saludables: semanalmente, se envían contenidos y videos en los canales internos.</p> <p>Reto Hayduk: concurso que busca fomentar la vida sana entre los colaboradores con obesidad y sobrepeso, para que puedan cumplir con el reto de llegar a indicadores de un peso saludable.</p>

PREVENTION AND WELLNESS STRATEGY

PREVENTION CULTURE	
CORE IDEA	WHAT WAS DEVELOPED?
HEALTHY LIFE PROGRAM	<p>Within a variety of sub-programs, having the employee healthy well-being in mind, we carried out the following activities:</p> <p>Digital workout sessions: diverse exercises and active digital pauses guided by specialists in yoga and dance.</p> <p>The Super Routine. Popular challenges were prepared Tik Tok style, in which the employees and their families would challenge eat other to perform popular dances in order to encourage physical activity among them.</p>
	<p>The most powerful recipe. This contest encouraged the preparation of healthy meals, for the employees and their families. The dynamic included sending pictures of the dishes, which were graded by a nutritionist.</p> <p>Spread of healthy content. Content and videos were sent weekly through the internal channels.</p> <p>The Hayduk challenge. Contest that sought to encourage healthy life among obese and overweight employees, so that they can comply with the challenge and attain healthy weight indicators.</p>

CAPACITACIÓN

En Hayduk, la gestión del conocimiento es uno de nuestros pilares más importantes, ya que a través de nuestros diferentes programas de capacitación buscamos tener impacto en la vida laboral y personal de nuestros colaboradores. Es así como, durante el 2021, no solo tuvimos el reto de fortalecer nuestros programas de bandera, sino también ir más allá, planteando metodologías y despliegues que puedan ser eficientes para todos los que trabajan de forma híbrida y presencial. Sumados a los programas de desarrollo de competencias a nivel gerencial y mandos medios, se impulsó el desarrollo de las competencias transversales a través de cursos virtuales en una alianza estratégica con Crehana, expertos en educación virtual. Con ellos logramos que nuestros colaboradores participaran en más de 480 cursos a lo largo del 2021.

De la mano con la transformación digital, y como soporte del despliegue de cursos, tuvimos el lanzamiento de nuestra plataforma Más Cerca De Ti, herramienta de gestión por excelencia, que nos ha permitido llegar con un mismo contenido digital a todos los colaboradores y hacer visibles todas las actividades en las que cada uno

participa cada año, e incluso resulta útil para que el líder visualice porcentajes de avance y resultados de aprendizaje de los colaboradores de su equipo.

Parte importante del despliegue de las capacitaciones especializadas en Hayduk, durante el 2021, han sido las impartidas por nuestros instructores internos, que forman parte de un equipo denominado Escuadrón Poseydom, quienes, por su nivel de conocimiento y experiencia en el sector, son los idóneos para dictar capacitaciones técnicas. En paralelo con ellos, lanzamos la campaña Secreto Poseydom, mediante la cual, a través de videos cortos, cada instructor compartía conocimientos específicos, a modo de tips o datos que significan una forma para gestionar más ágilmente nuestras labores del día a día.

Finalmente, mantuvimos nuestros programas de reforzamiento de herramientas de gestión, sistemas integrados de gestión, así como de seguridad y salud en el trabajo, siendo que varios de estos temas se virtualizaron a través de videos animados, con ajustes en sus contenidos de acuerdo con el público objetivo.



TRAINING

At Hayduk, knowledge management is one of our most important pillars, and through our different training programs we seek to have an impact on the work and personal life of our employees. Thus, during 2021, we not only faced the challenge of strengthening our flagship programs, but also of going further, proposing methodologies and implementations that can be efficient for all those who work in hybrid and in-person formats. In addition to the skill development programs at the managerial and middle management levels, the development of broad-reaching skill sets was promoted through virtual courses through a strategic alliance with Crehana, experts in virtual education. Together, our employees were able to participate in more than 480 courses throughout 2021.

Together with the digital transformation, and as a support for the deployment of courses, we launched our "Más cerca de ti" platform, which has been a management tool par excellence, allowing us to reach all employees with the same digital content and generate visibility for all the activities that each employee participates in each year, and has even become a tool for

management, where the leaders can display percentages of progress and learning outcomes for co-workers in their teams.

During 2021, one important part of the deployment of specialized trainings in Hayduk has been the contributions by our internal instructors, who are part of a team called the "Poseydom Squad", who due to their level of knowledge and experience in the sector, are the ideally suited to provide technical training sessions. Together with these, we also launched the "El Secreto de Poseydom" campaign, where each instructor used short videos to share specific knowledge such as tips or data, providing a way to more efficiently manage our day-to-day tasks.

Finally, we maintained our programs for strengthening management tools, integrated management systems, as well as workplace safety and health, since several of these topics were addressed virtually through animated videos with adjustments to their content depending on the target audience.



COMUNICACIÓN INTERNA

En relación con la comunicación interna, en la organización contamos con el ecosistema de información llamado Conectados, en el que abarcamos los diferentes medios internos de información de cara hacia el colaborador, siendo, hoy en día, 100% digitales y contando actualmente con 9 canales.

CANALES DE COMUNICACIÓN +CONECTADOS	DENOMINACIÓN
WHATSAPP	Canal que nació a raíz de mantener una comunicación directa, inmediata y eficaz con todos los colaboradores de la organización. A la fecha, es el medio que tiene mayor interacción entre su público, su difusión es diaria y se emiten contenidos digitales.
CORREO	Este medio es difundido para el personal administrativo, tanto en Lima como en sedes, y se inserta con contenido corto, visual y conciso.
INTRANET	Canal que cuenta con diferentes contenidos de repositorio de información relevante de la empresa. Su actualización es de manera semanal.
FACEBOOK	Red social interna que cuenta a la fecha con diferentes miembros, su contenido es diario y llega a toda la organización.
NOTIHAYDUK Y ALGUITO MÁS	Emisora radial que contiene contenidos cortos sobre noticias relevantes en la empresa, su difusión se realiza de manera semanal.
COMITÉ EDITORIAL	Formato de notas en las que participan diferentes representantes de las diferentes áreas core de la empresa, y en las que se exponen temas relevantes de sus procesos. Estas publicaciones son lanzadas en diferentes formatos de comunicación interna de la empresa.
PERIÓDICOS MURALES	Canal de comunicación con paneles informativos, ubicados en sedes y que son actualizados permanentemente. Están dirigidos solo al personal operativo.
TÓTEM	Pantalla digital que está ubicada en la entrada de la planta de Coischo, en la que se expone contenido digital e interactivo.
TELEVISORES	En el caso de televisores, se muestra un espacio corto, transitorio y de interés semanal sobre noticias relevantes de la empresa.

INTERNAL COMMUNICATION

With regard to internal communication, the organization uses the information ecosystem called "Conectados", where we cover the different internal lines of communication used by employees, which are now 100% digital and currently have 9 channels:

COMMUNICATION CHANNELS +CONNECTED	NAME
WHATSAPP	This communication channel was implemented in 2020, and created with the goal of maintaining direct, immediate, and effective communication with all employees of the organization. Currently, it is the channel with the greatest interaction among its users, providing daily communications and the transmission of digital content.
E-MAIL	This medium is sent to administrative staff, both in Lima and at the head offices, and is used to send short, visual, concise content.
INTRANET	This channel provides different content containing a repository of information relevant to the company. It is updated on a weekly basis.
FACEBOOK	An internal social network that currently has different members, its content is sent daily and it reaches the entire organization.
NOTIHAYDUK Y ALGUITO MÁS	A radio station that provides short content on relevant news at the company, it is broadcast weekly.
EDITORIAL BOARD	A board that produces articles in which different representatives of the different core areas of the company participate, and in which relevant topics of its processes are exposed. These publications are made in different formats of internal communication by the company.
PANEL PUBLICATIONS	A communication channel made up of information panels, located at the head offices and that are continually updated. They are geared exclusively toward operational personnel.
TOTEMS	A digital screen that is located at the entrance of the Coishco factory, where digital and interactive content is presented.
TELEVISIONS	In the case of televisions, a short, temporary display of weekly topics of interest is shown on relevant company news channels.

BENEFICIOS PARA COLABORADORES

Como parte de las atenciones a los colaboradores, durante el 2021 se realizaron:

ENERO-MARZO	MARZO	MAYO	JUNIO
Chiquitihayduk, evento digital dirigido a fomentar la identificación de los hijos de los colaboradores con la empresa.	Reconocimiento escolar, atención a los hijos de los colaboradores que ocuparon el primer lugar en sus respectivos colegios.	Día de la Madre.	Día del Padre. Celebración de San Pedrito, fiesta virtual.
JULIO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	MENSUAL
Fiestas Patrias, fiesta virtual.	Mi Familia Guerrera Tiene Talento, evento digital-concurso donde participan los familiares para celebrar el aniversario de Hayduk.	Navidad, entrega de aguinaldos a colaboradores, presente y celebración digital a hijos de colaboradores.	Celebración de cumpleaños. Entrega de presentes por nacimiento de hijos de colaboradores.



CABE DESTACAR QUE SE EJECUTÓ LA ENCUESTA PULSO COVID-19 EN EL 2021, Y EL 91% DE COLABORADORES MANIFESTÓ QUE “A PESAR DE LA DISTANCIA, CONSIDERA QUE LA ORGANIZACIÓN SE PREOCUPA POR HACER ACTIVIDADES QUE LOS MANTENGA CERCA”.

BENEFITS FOR EMPLOYEES

In 2021, the employees received the following benefits:

JANUARY - MARCH	MARCH	MAY	JUNE
Chiquitihayduk, a digital event intended to encourage the children of employees to identify with the company.	Student recognition, attention for children of employees who took first place in their respective schools.	Mother's Day.	Father's Day. Celebration of San Pedrito, virtual party.
JULY	NOVEMBER	DECEMBER	MONTHLY
National holidays, virtual party.	My Warrior Family's Got Talent, digital event/contest where relatives participate to celebrate the anniversary of Hayduk Corporation.	Christmas, bonus and Christmas gifts for employees, in-person and digital celebration for children of employees.	Birthday celebration. Delivery of presents for employees' children's births.



IT SHOULD BE NOTED THAT THE COVID-19 PULSE SURVEY WAS EXECUTED IN 2021, AND 91% OF EMPLOYEES STATED THAT “DESPITE THE DISTANCE, THEY CONSIDER THAT THE ORGANIZATION CARES ABOUT CONDUCTING ACTIVITIES THAT MAINTAIN THEIR CONNECTIONS.”

GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY MANAGEMENT

DURANTE EL 2021, HEMOS RATIFICADO NUESTRO COMPROMISO POR MAXIMIZAR LA SEGURIDAD Y EL BIENESTAR DE NUESTROS COLABORADORES Y CONTRATISTAS.

En tal sentido, continuamos desarrollando planes de seguridad de alto nivel, alineados con el marco legal vigente y con estándares internacionales muy exigentes, acordes con la nueva normalidad ocasionada por la pandemia del COVID-19.

Según los resultados del período anterior, el 2021 continuamos trabajando los estilos de vida saludables en todas nuestras sedes y en flota. Para ello proseguimos ininterrumpidamente con los programas Vida Sana y Gimnasia Laboral, iniciados en el año 2017, incluyendo los menús saludables en todas nuestras plantas, que son supervisadas por especialistas en nutrición como parte del Programa Preventivo de Calidad de Vida, y vigilantes ante cualquier posibilidad de aparición de comorbilidades para COVID-19, fomentando siempre la alimentación saludable y la actividad física. Todo esto en línea con la vigilancia médico ocupacional.

Además, dado que la pesca es una actividad de alto riesgo, buscamos reducir los accidentes en la flota, continuando el programa preventivo de seguridad y salud ocupacional dentro de las embarcaciones. Es así que, durante la segunda temporada de la pesca de anchoveta, retomamos el destaque de prevencionistas en las embarcaciones pesqueras, para incrementar la supervisión de la seguridad y salud de nuestros tripulantes, identificar medidas preventivas, y desarrollar actividades de prevención como charlas e inspecciones entre otras.

Con ello, se ha logrado cumplir con el total de las actividades programadas como requisitos legales.

DURING 2021, THE COMPANY HAS REAFFIRMED ITS COMMITMENT TO MAXIMIZING THE SAFETY AND WELL-BEING OF OUR EMPLOYEES AND CONTRACTORS.

In this sense, we continue to develop high-level safety plans, aligned with the current legal framework and with very demanding international standards, in accordance with the new status quo brought about by the COVID-19 pandemic.

Based on the results of the previous period, in 2021 we are worked on continuing healthy lifestyles in all our head offices and in our fleet. To this end, we are continuing the Healthy Life and Work Gymnastics programs without any interruptions, which started in 2017, as well as including healthy menus in all our factories, which are supervised by nutrition specialists as part of the Preventive Quality of Life Program and in accordance with the surveillance of comorbidities for COVID-19, promoting healthy eating and physical activity. All of the above is in line with occupational medical supervision.

In addition, since fishing is a high-risk activity, we seek to reduce accidents in our fleet, continuing with the preventive program of occupational safety and health inside the vessels. In this way, during the second season of anchovy fishing, we continued to emphasize prevention officers on fishing vessels, to increase the supervision of the safety and health of our crew, identify preventive measures, and develop prevention activities such as talks and inspections, among others.

With these measures, it has been possible to comply with all activities that are considered as legal requirements.

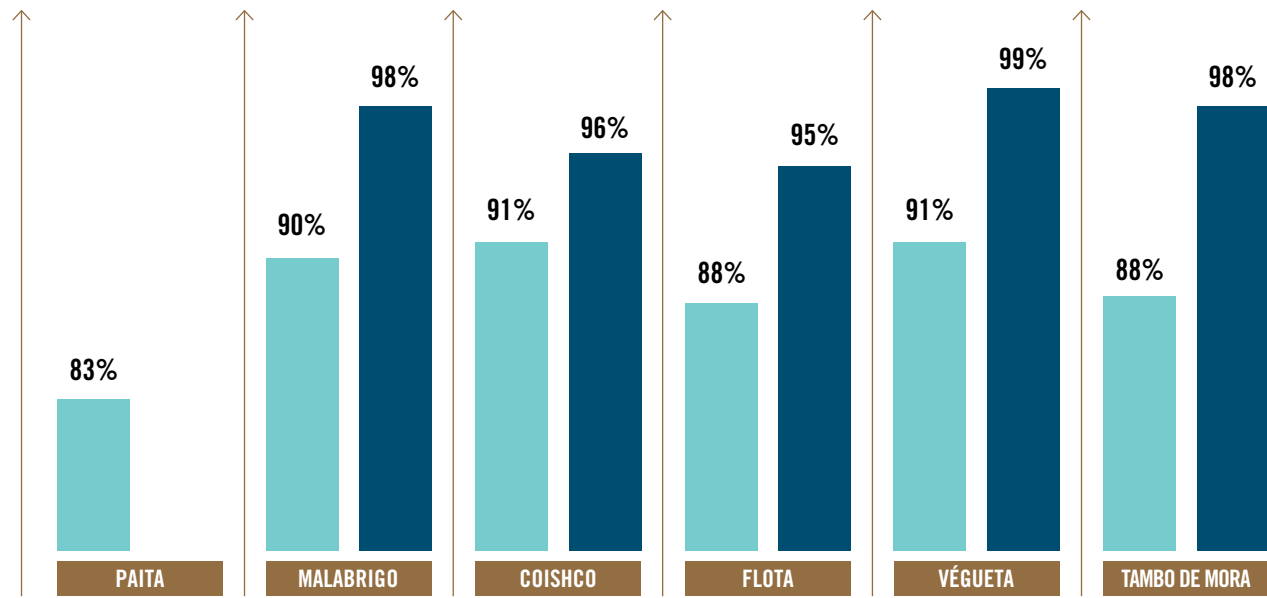
CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE SEGURIDAD

De acuerdo con los resultados de la auditoría externa a nuestro sistema de gestión en Seguridad y Salud Ocupacional, realizada en el 2021 por un auditor acreditado por el Ministerio de Trabajo, establecimos un plan de acción para desarrollar durante todo el 2022, con la visión de lograr el incremento del cumplimiento de los requisitos de seguridad en nuestras plantas y flota.

COMPLIANCE WITH SAFETY REQUIREMENTS

Based on the results of the external audit of our Occupational Health and Safety management system, carried out in 2021 by an auditor accredited by the Ministry of Labor, we established an action plan to be developed throughout 2022, with the vision of achieving increased compliance with safety requirements in our factories and fleet.

CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE SEGURIDAD
COMPLIANCE WITH SAFETY REQUIREMENTS



AUDITORÍA 2018 | 2018 AUDIT
AUDITORÍA 2021 | 2021 AUDIT



INDICADORES DE ACCIDENTABILIDAD

Los resultados obtenidos en Consumo Humano Indirecto (CHI), Consumo Humano Directo (CHD) y la Flota Pesquera, se presentan medidos por Indicadores de Índice de Accidentabilidad¹.

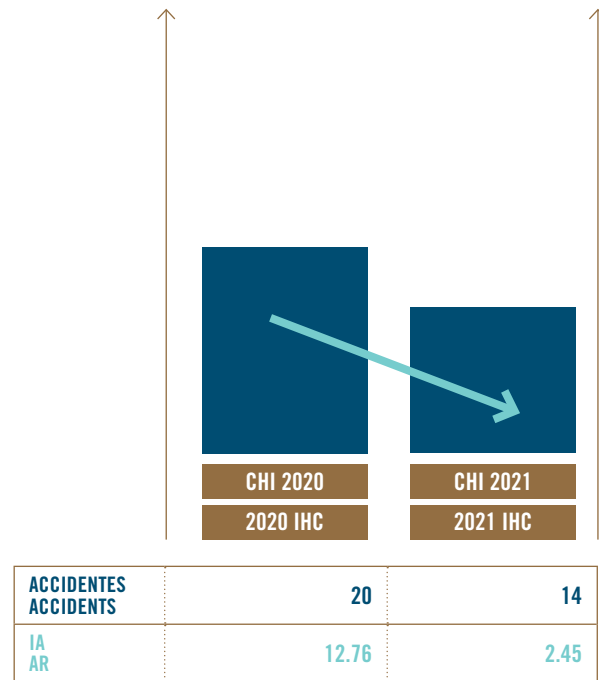
En relación con el Índice de Accidentabilidad de Consumo Humano Indirecto (CHI), observamos la disminución del indicador para el año 2021 en comparación al año 2020, la disminución es de aproximadamente el 81% respecto al año anterior. La disminución del indicador se debe a la labor de prevención durante el 2021.

En cuanto a las plantas de Consumo Humano Directo (CHD), en la planta de conservas (CSS) de Coishco, se registró la disminución del Índice de Accidentabilidad en casi 55%.

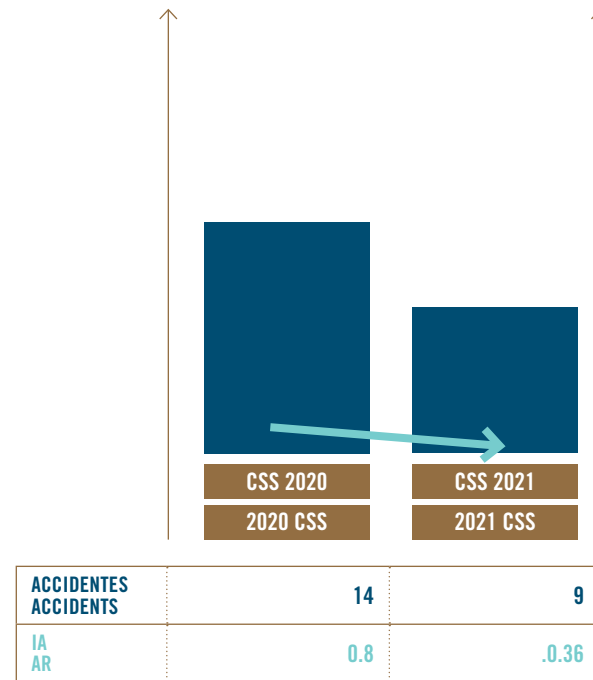
Y en el área de congelados (CGG), se logró reducir este indicador en casi el 68%. Estos logros son resultado de nuestros programas preventivos, que abarcan al personal intermitente, y cuya implementación continuará durante todo el año 2022.

Según el Índice de Accidentabilidad de Flota, se tiene un aumento en 40 accidentes, y de acuerdo con el indicador de accidentabilidad, en poco más de 118%, esto se debe al aumento de la exposición al riesgo reflejado en casi 400 mil HHT. Asimismo, en la compañía analizamos las causas de los accidentes con los miembros del subcomité, estableciendo los planes de acción, que a su vez se hacen de conocimiento a los representantes de las embarcaciones, a fin de sensibilizar acerca de la importancia de la prevención.

CHI 2020 - 2021 | IHC 2020 - 2021



CSS 2020 - 2021 | CSS 2020 - 2021



ACCIDENT RATE INDICATORS

The results obtained in Indirect Human Consumption (IHC), Direct Human Consumption (DHC), and the Fishing Fleet are measured by Accident Rate Indicators¹.

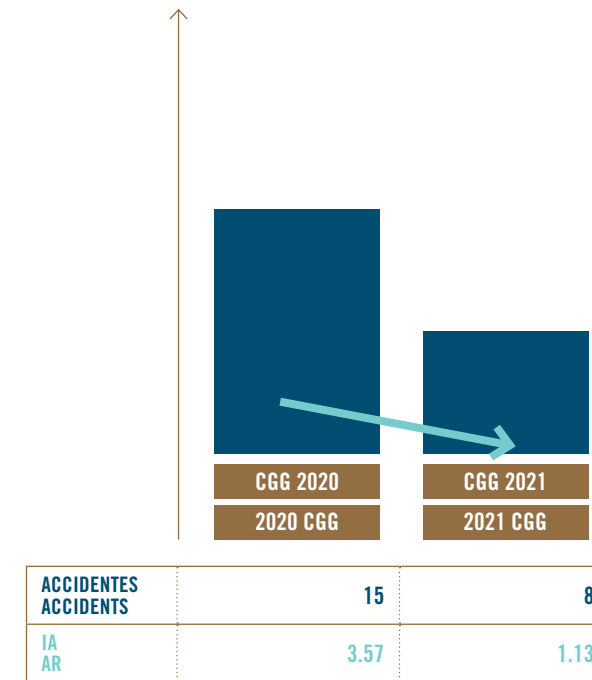
In relation to the Accident Rate of Indirect Human Consumption (IHC), the decrease in the indicator for the year 2021 is observed in comparison to the year 2020, the decrease is approximately 81% compared to the previous year. The decrease in the indicator is due to the prevention work during 2021.

With regard to Direct Human Consumption (DHC) plants, at the Coishco factory of canned products (CSS), the Accident Rate decreased by almost 55%.

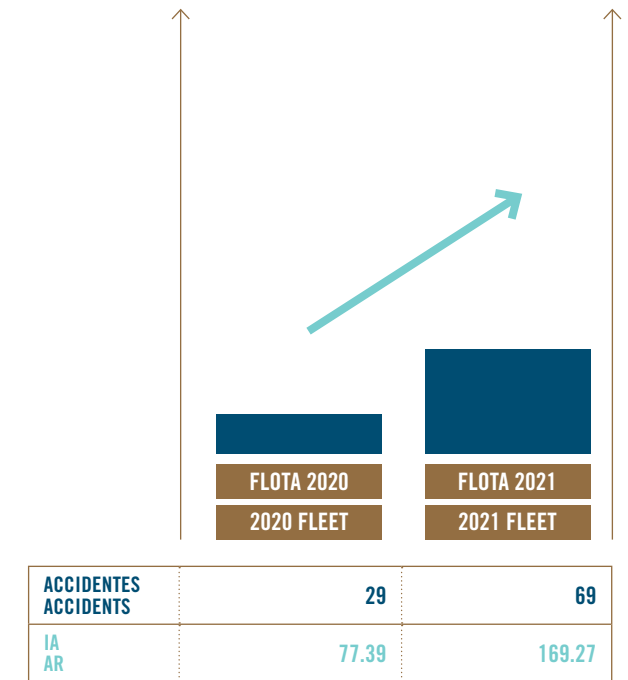
In relation to the frozen products department (CGG), it was possible to reduce this indicator by almost 68%. These achievements are the result of preventive programs that apply to intermittent staff. These programs that have been implemented will continue to be developed throughout the year 2022.

With regard to the Fleet Accident Rate, an increase of 40 accidents was observed, and the accident rate indicator increased by just over 118%. This is due to the increase in risk exposure reflected by almost 400-thousand-man hours. Also, the company is analyzing the causes of the accidents with the members of the subcommittee, establishing action plans which in turn are made known to the representatives of the vessels, in order to raise awareness about the importance of prevention

CGG 2020 - 2021 | CGG 2017-2018



FLOTA 2020 - 2021 | FLEET 2020 - 2021



1. Indicador de Índice de Accidentabilidad ((Índice de Frecuencia * Índice de Gravedad) / 1,000). Relación de Índice de Frecuencia e Índice de Gravedad.

1. Accident Rate Indicator (Frequency Index * Severity Index) / 1,000). Ratio of Frequency Index and Severity Index.



PARA ASEGURAR EL CUIDADO INTEGRAL DE NUESTRA TRIPULACIÓN, SE GENERÓ UNA BURBUJA SANITARIA QUE CONSISTIÓ EN EL RECOJO DEL PERSONAL DESDE SUS DOMICILIOS, VERIFICANDO SIGNOS DE ALARMA DE CONTAGIO, SIENDO AISLADOS, POSTERIORMENTE, PARA TOMAS DE PRUEBAS DE DESCARTE Y LUEGO SER EMBARCADOS PARA EL DESARROLLO DE SUS ACTIVIDADES.

TO ENSURE THE COMPREHENSIVE CARE OF OUR CREW MEMBERS, A SANITARY BUBBLE WAS CREATED THAT CONSISTED OF THE TRANSPORT OF THE PERSONNEL FROM THEIR HOMES, CHECKING FOR WARNING SIGNS OF CONTAGION, ISOLATION, AND LATER TESTING USING DISPOSABLE TESTS FOLLOWED BY BOARDING TO CARRY OUT THEIR ACTIVITIES.

INDICADORES DE ACCIDENTABILIDAD

Para asegurar el cuidado integral de nuestra tripulación, se generó una burbuja sanitaria que consistió en el recojo del personal desde sus domicilios, verificando signos de alarma de contagio, siendo aislados, posteriormente, para tomas de pruebas de descarte y luego ser embarcados para el desarrollo de sus actividades. Con ello se aseguraba el bienestar de nuestros tripulantes durante el desarrollo de actividades de pesca. Asimismo, como medida preventiva, implementamos el Call Center COVID-19, con la finalidad de detectar personal con sintomatología que no se encontraba en labores presenciales, a fin de activar la toma de prueba de descarte tanto a ellos como a sus familiares, de ser el caso.

Para el personal reactivo al COVID-19, activamos los programas Kit COVID, brindando medicina para combatir la enfermedad y víveres no perecibles; y el programa Guerrero Victorioso, que brinda reconocimiento a nuestros trabajadores que se reincorporan al trabajo luego de su periodo de aislamiento y recuperación. En el ámbito de salud mental, contamos con el Programa de Apoyo Emocional, en el que un especialista acompaña permanentemente a nuestros trabajadores en el proceso de adaptación a la nueva normalidad y sobrellevar las dificultades como consecuencia del contagio del COVID-19 o la pérdida de un familiar.

Asimismo, recibimos de RIMAC Seguros el Premio a la Mejor Gestión Integral de Riesgos 2020. Este reconocimiento nos respalda como empresa que cumple con altos estándares de Seguridad y Salud en el Trabajo, protegiendo la integridad de todos nuestros colaboradores, y además reafirma que contamos con un alto nivel de cumplimiento normativo y buenas prácticas adoptadas, como parte de nuestro compromiso con la implementación de controles operativos en plantas y flota, mejoras en la supervisión, sensibilización y entrenamiento de los colaboradores.

ACCIDENT RATE INDICATORS

To ensure the comprehensive care of our crew members, a sanitary bubble was created that consisted of the transport of the personnel from their homes, checking for warning signs of contagion, isolation, and later testing using disposable tests followed by boarding to carry out their activities. This ensured the well-being of our crew members as their fishing activities were carried out. As a preventive measure, the COVID-19 Call Center was implemented, seeking to detect staff members with symptoms who did not carry out on-site work, in order to take samples with disposable tests for them and their relatives if applicable.

For the staff members who tested positive for COVID-19, the COVID Kit programs were activated, providing medicine to combat the disease and non-perishable groceries; as well as the "Victorious Warrior" program, which provides recognition to our workers who return to work after their isolation and recovery period. In the area of mental health, an Emotional Support Program has been provided, in which a specialist provides constant support to our workers in the process of adapting to the new normality and coping with difficulties as a result of contracting COVID-19 or losing a family member.

We also received the Award for the Best Comprehensive Risk Management for 2020 from RIMAC Seguros. This recognition has supported us as a company that meets high Workplace Safety and Health standards, protecting the integrity of all our employees, and also reaffirms that we have adopted a high level of regulatory compliance and good practices as part of our commitment to the implementation of operational controls in our factories and fleet, and improvements in the monitoring, awareness-raising, and training of employees.



TENGO 21 AÑOS, Y SOY BECARIA DEL PROGRAMA VIENTO EN POPA. CUANDO GANÉ LA BECA SABÍA QUE ERA UN RETO ESTUDIAR LEJOS DE MIS SERES QUERIDOS, PERO ME SENTÍ CONTENTA Y AGRADECIDA CON HAYDUK POR LA OPORTUNIDAD QUE ESTO SIGNIFICABA PARA MÍ. AL TERMINAR LA CARRERA ME GUSTARÍA PODER TRABAJAR PARA HAYDUK, LA EMPRESA QUE ME ESTÁ AYUDANDO A REALIZAR MIS ESTUDIOS ACADÉMICOS; TENGO COMO OBJETIVO A LARGO PLAZO ESPECIALIZARME EN NANOTECNOLOGÍA.

NOS COMPROMETEMOS

+ PARA GENERAR UN CAMBIO EN LA SOCIEDAD
**WE ARE COMMITTED +
TO GENERATE A CHANGE IN SOCIETY**

I AM 21 YEARS OLD, AND I AM A GRANT HOLDER OF THE "SMOOTH SAILING" PROGRAM. WHEN I WON THE SCHOLARSHIP, I KNEW THAT IT WOULD BE A CHALLENGE TO STUDY AWAY FROM MY LOVED ONES, BUT I FELT HAPPY AND GRATEFUL TO HAYDUK FOR THE OPPORTUNITY THAT THIS MEANT FOR ME. AT THE END OF MY STUDIES, I WOULD LIKE TO BE ABLE TO WORK FOR HAYDUK, THE COMPANY THAT IS HELPING ME TO CARRY OUT MY ACADEMIC STUDIES; MY LONG-TERM GOAL IS TO SPECIALIZE IN NANOTECHNOLOGY.

➔ LINA MERY QUEZADA MURILLO
(HIJA DE COLABORADOR/ **EMPLOYEE'S DAUGHTER**)
ESTUDIANTE DE INGENIERÍA QUÍMICA DE LA UTEC
CHEMICAL ENGINEERING STUDENT AT UTEC

COLABORADOR **EMPLOYEE**
FLORENCIO QUEZADA MIRANDA
FILETERO **PROCESSING FACTORY WORKER**
15 AÑOS TRABAJANDO EN HAYDUK **15 YEARS WORKING AT HAYDUK**



+
MÁS DE USD 600,000 INVERTIDOS EN
CUIDADO AMBIENTAL.

+
MORE THAN USD 600,000
INVESTED IN ENVIRONMENTAL CARE

4.

HAYDUK SOSTENIBLE

SUSTAINABLE HAYDUK

PROMOVEMOS UN MODELO DE NEGOCIO COMPROMETIDO CON UNA GESTIÓN SOSTENIBLE DE TODA LA CADENA DE VALOR, Y QUE SEA TRANSVERSAL A CADA UNO DE LOS PROCESOS DENTRO DE NUESTRA ACTIVIDAD PRODUCTIVA.

Esta es una prioridad para nuestra organización, por lo que venimos trabajando por un modelo de negocio basado en la sostenibilidad como pilar fundamental y una incidencia positiva en nuestros principales stakeholders, a través de la prevención sanitaria, involucramiento en programas de promoción de la alimentación saludable, ejecución de programas de educación superior junto a instituciones educativas de calidad, seguridad y bienestar de nuestros colaboradores, préstamos otorgados a nuestros principales aliados, entre otras acciones, que se abordan en 10 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible.

IT IS A PRIORITY FOR OUR ORGANIZATION TO FOSTER A BUSINESS MODEL COMMITTED TO A SUSTAINABLE MANAGEMENT OF THE WHOLE VALUE CHAIN, TRANSVERSE TO EACH OF THE PROCESSES WITHIN OUR PRODUCTION ACTIVITY.

In this context, we have been working towards a business model based on sustainability as a fundamental pillar and a positive influence in our main stakeholders, through sanitary prevention, through healthy diet promotion programs, through the execution of higher education programs with high-quality education institutions, through the safety and well-being of our employees, through loans given to our main allies, among other actions related to 10 of the 17 sustainable development objectives.



- + Donación de productos marinos en las zonas de influencia de Hayduk. De esta manera, buscamos promover el consumo de alimentos ricos en hierro y omega.
- + Donación de cajas de conservas Campomar a los armadores frecuentes, previamente al inicio de cada una de las temporadas de pesca para el apoyo y soporte de sus familiares.

ESTAS INICIATIVAS RESPONDEN AL COMPROMISO DE LAS METAS 2.1 Y 2.2 DEL ODS 2 HAMBRE CERO.



- + Apoyo logístico: coordinación del confinamiento de tripulantes en hoteles con el objetivo de prevenir contagios al inicio y durante la actividad pesquera; estableciendo una burbuja sanitaria en favor del bienestar de los tripulantes. En el caso de los colaboradores contagiados tanto de planta como de flota, se les facilitó el acceso a víveres de primera necesidad, seguimiento continuo, asistencia médica, entre otras acciones. Asimismo, se realizó la toma de 13,720 pruebas de descarte de COVID-19, previo al inicio de la temporada.
- + Contribución activa en la lucha contra el COVID-19, a través de la donación de mascarillas quirúrgicas, apoyo económico para la instalación de una planta de oxígeno, un concentrador de oxígeno de doble flujo, camas UCI y equipamiento médico en general. Cabe destacar que estas actividades se han realizado en alianza con las siguientes instituciones: Municipalidad de Paita, Municipalidad de Végüeta, ACOMADES Sechura, EsSalud Hospital III Chimbote y la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

ESTAS INICIATIVAS RESPONDEN AL COMPROMISO DE LA META 3.8 DEL ODS 3 SALUD Y BIENESTAR.



- + Donation of marine products in the Hayduk influence areas. This is how we seek to encourage the consumption of food high in iron and omega.
- + Donation of Campomar canned products boxes to the frequent ship operators, before starting each of the fishing seasons to support and help their families.

THESE INITIATIVES CORRESPOND TO THE COMMITMENT OF GOALS 2.1 AND 2.2 OF SDO 2 ZERO HUNGER (HAMBRE CERO).



- + Logistics Support: coordination to have our crew members confined in hotels with the objective of preventing contagion at the beginning and during the fishing activity; establishing a sanitary bubble in favor of the crew members' well-being. In the case of the infected employees, in the factory and in the fleet, they received staple food, continuous monitoring, medical assistance, among other actions. Also, 13,720 COVID-19 tests were taken before the season started.
- + Active contribution in the fight against COVID-19 through surgical masks donation, economic support to install and oxygen plant, a double flow oxygen concentrator, ICU beds and medical equipment in general. It is important to mention that these activities were carried out in alliance with the following institutions: City Hall of Paita, City Hall of Végüeta, ACOMADES Sechura, EsSalud Hospital III Chimbote, and the National University of San Marcos.

THESE INITIATIVES CORRESPOND TO THE COMMITMENT OF GOAL 3.8 OF SDO 3 HEALTH AND WELL-BEING.



- + Implementación del programa “Viento en Popa” Como parte de nuestra Alianza con la UTEC, cuyo objetivo es otorgar una beca completa de estudios superiores de ingeniería a los hijos y nietos de nuestros colaboradores.

ESTA INICIATIVA RESPONDE AL COMPROMISO DE LA META 4.3 DEL ODS 4 EDUCACIÓN DE CALIDAD.



Seguimiento de indicadores de gestión, las cuales buscan prevenir los accidentes de trabajo y enfermedades ocupacionales, así como diversas campañas saludables para el bienestar de nuestros colaboradores. La Gestión de SSO cuenta con actividades como:

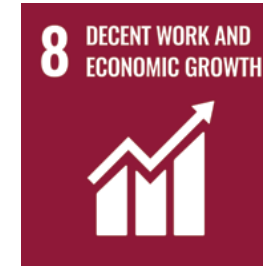
- + **Programa de Actividades de SSO:** realizando en el 2021 más de 473 inspecciones de seguridad por parte de los miembros de Subcomités de SSO, 12 reuniones de Comité central de SSO, actividad por el Día de Seguridad, charlas de 5 minutos, exámenes médicos ocupacionales, auditorías internas y auditoría externa realizada por un auditor acreditado por MINTRA, implementación de 5 programas preventivos de salud ocupacional, entre otros.
- + **Programa de Capacitaciones de SSO:** todos los años se realizan mejoras en nuestro Sistema de Gestión de SSO. En ese sentido, con respecto a otros años, se fortalecieron las acciones relacionadas a Salud Ocupacional, como son las actividades con nutricionistas, el programa Reto Hayduk y el reforzamiento de campañas para mantener el bienestar, como la Gimnasia Laboral que forma parte del Programa Preventivo de Calidad de Vida. En el 2021 se eligieron 24 temas de capacitaciones, 8 fueron realizadas por nuestros profesionales y 16 por personal externo, cumpliéndose al 100%.

ESTAS INICIATIVAS RESPONDEN AL COMPROMISO DE LA META 8.8 DEL ODS 8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.



- + As part of our Alliance with UTEC, we implemented the Program “Viento en Popa” (“Smooth Sailing”), which purpose is to bestow a full higher engineering studies scholarship to the children and grandchildren of our employees.

THIS INITIATIVE CORRESPONDS TO THE COMMITMENT OF GOAL 4.3 OF SDO 4 QUALITY EDUCATION.



We carry out activities such as monitoring the management indicators, which seek to prevent work accidents and occupational diseases, as well as diverse health campaigns for the well-being of our employees. OSH management includes activities such as:

- + **OSH Activities Program:** in 2021 the members of the OSH sub-committees carried out over 473 safety inspections, 12 meetings with the OSH central Committee, an activity on Safety Day, 5-minute talks, occupational medical examinations, internal audits and an external audit was carried out by an auditor accredited by the Ministry of Labor and Employment Promotion, implementing 5 occupational health preventive programs, among other activities.
- + **OSH Training Program:** every year we make improvements in the OSH Management System. In this sense, in comparison to other years, the actions regarding Occupational Health have been strengthened. We carried out activities with nutritionists, we carried out the “Hayduk Challenge” program, and we reinforced the campaigns to keep well-being, such as Workplace exercises that are part of the Life Quality Preventive Program. In 2021 we chose 24 training subjects; 8 were presented by our professionals and 16 were presented by external staff, complying at 100%

THESE INITIATIVES CORRESPOND TO THE COMMITMENT OF THE GOAL 8.8 OF OSH 8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH.



+ Cambio de matriz energética en Coishco, como parte de nuestra política medioambiental, cambiamos la matriz energética a gas natural en nuestra planta ubicada en Coishco, Chimbote en el año 2018.

ESTA INICIATIVA RESPONDE AL COMPROMISO DE LA META 9.4 DEL ODS 9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA.



+ Switch of the energy matrix in Coishco, as part of our environmental policy, in 2018 we switched the energy matrix to natural gas in our factory located in Coishco, Chimbote.

THIS INITIATIVE CORRESPONDS TO THE COMMITMENT OF GOAL 9.4 OF OSH 9, INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE.

USD 1.5 MILLONES

INVERTIDOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE UNA ESTACIÓN DE RECEPCIÓN DE GAS NATURAL Y LA RENOVACIÓN DE EQUIPOS, LO QUE PERMITIÓ A SU VEZ AUMENTAR LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS.

USD 1.5 MM

INVESTED IN BUILDING A NATURAL GAS RECEPTION STATION AND IN RENEWING THE EQUIPMENT, WHICH ALSO ALLOWED TO IMPROVE THE PROCESSES' EFFICIENCY.





- + Se otorgó préstamos a los armadores para el mantenimiento de sus embarcaciones pesqueras, previamente al inicio de la temporada de pesca.

ESTA INICIATIVA RESPONDE AL COMPROMISO DE LA META 10.2 DEL ODS 10 REDUCCIÓN DE DESIGUALDADES.



En Hayduk nos comprometemos con el cuidado de la biodiversidad y así lo detallamos en nuestra Política de Sistema Integrado de Gestión. Es así como desde nuestras embarcaciones hasta las plantas de procesamiento, seguimos estrictos protocolos y normativas que garantizan la sostenibilidad de las especies y el cuidado ambiental. Por tal motivo, contamos con certificaciones que avalan estas prácticas:

- + Friends of the Sea en nuestras embarcaciones pesqueras: esta certificación promueve la pesca sostenible y la conservación del ecosistema marino.
- + Dolphin Safe: sistema de trazabilidad que garantiza el cumplimiento de las regulaciones internacionales respecto a la captura de los delfines, tanto para nuestras embarcaciones como para nuestra planta de conservas en Coishco.
- + ISSF: para la sostenibilidad pesquera del atún en toda nuestra flota atunera.
- + Marin Trust: certificación de pesca responsable en nuestras plantas de Malabrigo, Coishco y Végueta.

ESTAS INICIATIVAS RESPONDEN AL COMPROMISO DE LA META 12.2 DEL ODS 12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES Y DE LA META 14.2 DEL ODS 14 VIDA SUBMARINA.



- + We gave loans to the ship operators to maintain their fishing vessels, before the fishing season started.

THIS INITIATIVE CORRESPONDS TO THE COMMITMENT OF GOAL 10.2 OF OSH 10 REDUCING INEQUALITIES.



Hayduk commits to contribute to the care of biodiversity and so it is stated in our Policy of Integrated Management System. From our vessels to the processing factories, we follow strict protocols and guidelines that guarantee species sustainability and environmental care. To this end, we develop responsible fishing operations and we free by-catch. This is how we obtained these certifications which endorse such practices:

- + Friends of the Sea in our fishing vessels: this certification fosters sustainable fishing and the marine ecosystem conservation.
- + Dolphin Safe: traceability system that guarantees compliance with the international regulations regarding dolphins, for our vessels and for our Coishco canned products factory.
- + ISSF: for Tuna fishing sustainability in our tuna fleet.
- + Marin Trust: certification of responsible fishing in our plants of Malabrigo, Coishco and Végueta.

THESE INITIATIVES CORRESPOND TO THE COMMITMENT OF GOAL 12.2 OF OSH 12 RESPONSIBLE PRODUCTION AND CONSUMPTION AND GOAL 14.2 OF OSH 14 UNDERWATER LIFE.



10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES



16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS



CÓDIGO DE ÉTICA

Nuestro código define y establece los lineamientos de Ética y Conducta de Hayduk. Está dirigido a sus directores y colaboradores, los cuales tienen la obligación de cumplir con lo estipulado en todo momento y ante cualquier circunstancia, dentro y fuera de las instalaciones de Hayduk.

En Hayduk defendemos el respeto, el compromiso, la integridad, el trabajo en equipo y la responsabilidad, que son la base de nuestras relaciones, tanto dentro como fuera de la organización; y rechazamos todo tipo de discriminación, defendiendo la igualdad entre las personas y los derechos de las mismas.

POLÍTICA DE COMPLIANCE CORPORATIVO

La política de Compliance Corporativo tiene como objetivo establecer lineamientos para prevenir y detectar, de manera oportuna, cualquier acto relacionado con corrupción, lavado de activos, soborno, financiación del terrorismo, contaminación del medio ambiente, actos contra la seguridad alimentaria y concertación de precios. Esta política se aplica a todos los colaboradores, accionistas, directores, proveedores, clientes, socios de negocio y cualquier tercero que tenga vínculo comercial / económico con la organización. En esa línea, la Sede Lima fue certificada con el ISO 37001-2016, norma internacional que acredita que la organización cuenta con un Sistema de Gestión Antisoborno.

Esta iniciativa responde al compromiso de la meta 10.2 del ODS 10 Reducción de Desigualdades y de la meta 16.5 del ODS 16 Paz, justicia e instituciones sólidas

ESTA INICIATIVA RESPONDE AL COMPROMISO DE LA META 10.2 DEL ODS 10 REDUCCIÓN DE DESIGUALDADES Y DE LA META 16.5 DEL ODS 16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS.

10 REDUCED INEQUALITIES



16 PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS



ETHICS CODE

The code defines and establishes Hayduk guidelines for Ethics and Behavior. It is addressed to directors and employees, who have the obligation to comply with what is established at all times and before any circumstance, in and out of Hayduk facilities. At Hayduk we defend respect, commitment, integrity, team work and responsibility, which are the base of our relations, in and out of the organization and we reject all types of discrimination, defending equality among people and people's rights.

POLICY OF CORPORATE COMPLIANCE

the Corporate Compliance policy purpose is to establish guidelines to prevent and detect, timely, any act related to corruption, asset laundering, bribery, terrorism funding, environment pollution, acts against food safety and pricing agreement.

This policy applies to all employees, stockholders, directors, providers, clients, business partners and any other third-party tied commercially or economically to the organization.

THIS INITIATIVE CORRESPONDS TO THE COMMITMENT OF GOAL 10.2 OF OSH 10 REDUCTION OF INEQUALITIES AND OF GOAL 16.5 OF OSH 16, PEACE, JUSTICE AND SOLID INSTITUTIONS

5.

GESTIÓN MEDIO AMBIENTAL

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

TRABAJAMOS CON UN ALTO SENTIDO DE RESPONSABILIDAD, PREVIENIENDO LA CONTAMINACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE EN NUESTRAS OPERACIONES. PARA ELLO, SEGUIMOS LOS LINEAMIENTOS DE CONTROL Y MITIGACIÓN DE POTENCIALES IMPACTOS AMBIENTALES DE NUESTRAS ACTIVIDADES.

Además, buscamos mejorar cada año la tecnología implementada, tratando de llegar a niveles de recuperación de contaminantes cada vez más altos, para reducir y minimizar los riesgos de afectación. Así también, vamos de la mano con las exigencias normativas y los altos estándares de gestión a los cuales estamos suscritos de manera voluntaria.

WE WORK WITH A HEIGHTENED SENSE OF RESPONSIBILITY, PREVENTING ENVIRONMENTAL POLLUTION IN OUR OPERATIONS. TO DO THIS, WE WORK FOLLOWING GUIDELINES OF CONTROL AND MITIGATION OF POTENTIAL ENVIRONMENTAL IMPACTS OF OUR ACTIVITIES.

In addition to this, every year we seek to improve the technology we implement, with the goal of reaching increasingly heightened levels of pollutant recovery to reduce and minimize the risks of affectation. Likewise, we rigorously follow the regulatory requirements and the high management standards to which we voluntarily adhere.

En ese sentido, cada año representa un reto para la Gestión Ambiental del Sector Pesquero, debido a que, desde que iniciamos esta carrera, no nos hemos detenido en las mejoras implementadas, porque somos conscientes de la importancia que tiene. Por tal motivo, iniciamos la actualización de los Instrumentos de Gestión Ambiental de todas nuestras sedes, informando todas las mejoras tecnológicas realizadas y cumpliendo con los requerimiento y evaluaciones de la autoridad competente a través de las supervisiones de fiscalización.

Cabe destacar que este 2021 implementamos solidímetros portátiles que nos ayudan a evidenciar el cumplimiento de los LMP (Límites máximos permisibles) de nuestros efluentes. También trabajamos proyectos de mejoras medioambientales para la evacuación de lodos provenientes de nuestros sistemas PTARI. Finalmente, reafirmamos nuestro compromiso ambiental con diferentes certificaciones, como la recertificación de la norma ISO 14001 de Gestión Ambiental en nuestra sede de Végueta, la recertificación FOS, Marin Trust y el desarrollo e implementación de la ISO 14001 para nuestra sede de Coishco.

In that sense, every year represents a challenge for the Environmental Management of the Fishing Sector, because ever since we began these operations, we have never stopped making new improvements, because we are aware of the importance they have. In the spirit of these goals, we began to update the Environmental Management Instruments at all of our sites, providing information on all technological improvements made, which are currently under evaluation by the competent authority through continuous verifications of our management through oversight supervision.

In 2021 we implemented portable solidimeters that help us to demonstrate compliance with the LMPs (Maximum Permissible Limits) of our effluents. We also work on environmental improvement projects for the removal of sludge from our PTARI systems. Finally, we have reaffirmed our environmental commitment with different certifications, such as the recertification of the ISO 14001 Environmental Management standard at our site in Végueta, the recertification of FOS, Marin Trust, and the development and implementation of ISO 14001 for our Coishco site.



RESPONSABILIDAD SOCIAL

SOCIAL RESPONSIBILITY

PARTE DE NUESTRA ESTRATEGIA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CONSISTE EN APOYAR A LAS POBLACIONES VULNERABLES QUE ESTÁN UBICADAS EN NUESTRAS ZONAS DE OPERACIONES. BUSCAMOS QUE NUESTRA PRESENCIA EN LAS COMUNIDADES DONDE OPERAMOS MANTENGA RELACIONES SOSTENIBLES DE MUTUA COLABORACIÓN, IMPACTANDO POSITIVAMENTE EN SU DESARROLLO Y CALIDAD DE VIDA, YA QUE EN MUCHAS DE ESTAS COMUNIDADES SE ENCUENTRAN NUESTROS PROPIOS COLABORADORES, SUS FAMILIAS Y/O PROVEEDORES.

Particularmente, en el distrito de Coishco, región de Áncash, en la comunidad de Coishco Viejo, donde se encuentra nuestra principal planta de producción, convivimos con un pueblo de pescadores artesanales por tradición con los que tenemos un compromiso desde el año 2005 para contribuir con iniciativas relacionadas a la mejora de la salud y educación. En el transcurso del año, hicimos entrega de packs con útiles escolares

AS PART OF OUR SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY, WE PROVIDE TO SUPPORT TO VULNERABLE COMMUNITIES THAT ARE LOCATED IN OUR AREAS OF OPERATIONS. OUR GOAL IS FOR OUR PRESENCE IN THE COMMUNITIES WHERE WE OPERATE TO MAINTAIN SUSTAINABLE RELATIONSHIPS OF MUTUAL COLLABORATION, POSITIVELY IMPACTING IN THEIR DEVELOPMENT AND QUALITY OF LIFE, SINCE MANY OF THESE COMMUNITIES ARE WHERE OUR OWN EMPLOYEES, THEIR FAMILIES, AND/OR SUPPLIERS ARE LOCATED.

In particular, in the district of Coishco, in the Ancash region, in the community of Coishco Viejo where our main production factory is located, we are part of a traditional fishing village where we have had a commitment since the year 2005 to contribute to initiatives related to the improvement of health and education. During the year, we delivered packs with school supplies to approximately 200 children and young people

a aproximadamente 200 niños y jóvenes de la comunidad que cursan los niveles de inicial, primaria y secundaria.

En diciembre, con motivo de las fiestas de fin de año, entregamos regalos a más de 250 niños, hasta los 10 años, de la localidad de Coishco Viejo, gracias a la estrecha coordinación con las autoridades locales y con asociaciones que existen en la comunidad. Evidentemente, en otras zonas de influencia de nuestras operaciones también desplegamos acciones de apoyo y donaciones en esta difícil situación que atravesamos a través de las APRO. En Sechura, contribuimos a la donación de una planta de oxígeno que fue de gran ayuda para continuar combatiendo el COVID-19. Además, en nuestro afán por promocionar el arte, la educación y la cultura en Chimbote, apoyamos las diferentes iniciativas del Centro Cultural Centenario de Chimbote, asociación local sin fines de lucro.

Por otro lado, junto a la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) y demás empresas asociadas, desarrollamos iniciativas de responsabilidad social e imagen. Uno de los proyectos emblemáticos es la campaña de Armada de Hierro, creada

en 2019 en alianza con EsSalud y Minsa, con el objetivo de luchar contra la anemia infantil y contribuir a combatir el hambre. En 2021, debido a las restricciones sanitarias, tuvimos que darle un giro a lo inicialmente planteado y nos centramos en realizar donaciones de más de 20 mil kilos de recursos hidrobiológicos a comedores populares y ollas comunes.

Es así como anualmente realizamos diversas acciones de ayuda que responden a sus principales necesidades y características, y también a los requerimientos de nuestra gestión. Para ello, desarrollamos iniciativas tanto de manera particular como a través de asociaciones, como son las Asociaciones de Productores (APRO), de las que somos parte. Las APRO son asociaciones sin fines de lucro creadas para fortalecer la relación de la industria pesquera con la comunidad donde operamos, optimizando la inversión de manera conjunta para buscar el bienestar común. Se constituyen en el mismo territorio donde operan tres a más empresas pesqueras, uniendo esfuerzos para trabajar a favor de la comunidad en base a lineamientos como educación, salud nutricional, cuidado ambiental y fortalecimiento de capacidades.

from the community studying at the initial, primary, and secondary levels.

In December, on the occasion of the holiday season, we delivered gifts to more than 250 children, up to the age of 10, from the town of Coishco Viejo, thanks to the close coordination with local authorities and with associations that exist in the community. Obviously, in other areas of influence of our operations, we also deploy support actions and donations as part of this difficult situation that we are going through involving the Associations of Producers. In Sechura, we contributed to the donation of an oxygen plant that was a great help in the continuing fight against COVID-19. In addition, as part of our passion for promoting art, education, and culture, in Chimbote we support the different initiatives of the Centennial Cultural Center of Chimbote, a local non-profit association.

On the other hand, together with the National Fisheries Society (SNP) and other related companies, we work to develop social responsibility and image initiatives. One of the flagship projects is the Armada de Hierro

campaign, created in 2019 as part of an alliance with EsSalud and Minsa, with the goal of fighting childhood anemia and contributing to fighting hunger. In 2021, due to health-related restrictions, we had to rethink what had been initially proposed, focusing on making donations of more than 20 thousand kilos of hydrobiological resources to soup kitchens and community food centers.

In this way, we carry out various support actions every year that respond to their main needs and characteristics, and also to the requirements of our management. To this end, we develop initiatives both independently and through associations, such as the Producer Associations (APRO), of which we are a member. The APROs are non-profit associations created to strengthen the relationship of the fishing industry with the community where we operate, optimizing the investment jointly to further the well-being of the general public. They are formed in the same territory where three or more fishing companies operate, bringing together efforts to work to serve the community in areas such as education, nutritional health, environmental care, and building skills.



ACTIVIDADES DE RESPONSABILIDAD SOCIAL HAYDUK 2021		
FECHA	BENEFICIARIOS	ACTIVIDAD
FEB-21	Municipalidad de Lima (ollas comunes)	Adopta una Olla es una campaña organizada por la Fundación Lima y la Municipalidad Metropolitana de Lima, la cual estuvo orientada a apoyar a familias en situación de vulnerabilidad, y que subsisten a través del apoyo de las ollas comunes en la ciudad.
FEB-21	Comunidad Tambo de Mora	Junto a otras empresas pesqueras de la zona, realizamos la donación de una cuota extraordinaria para la comunidad afectada por el COVID-19. Con este apoyo se cubrió la adquisición de víveres para las familias, equipos de protección personal para la prevención y atención de casos, y equipos de oxígeno con accesorios completos.
FEB-21	Municipalidad de Paita	Donación de mascarillas quirúrgicas para la prevención del COVID-19.
MAR-21	Municipalidad de Végueta	Donación de medicinas, víveres, mascarillas para contribuir a la estrategia de prevención del COVID-19.
MAR-21	Municipalidad de Rázuri	Se apoyó a través de una donación económica a la Municipalidad Distrital de Rázuri, para la realización de trabajos de mantenimiento en las vías en la zona urbana, rural e industrial del mencionado distrito.
ABR-21	Asociación Stella Maris	Donación económica para la implementación de equipamiento médico en las sanidades periféricas en Lima y el Callao; así como atención de casos de bienestar social orientado al personal Naval.
ABR-21	ACOMADES Sechura, Piura	Se realizó una donación económica para la adquisición e instalación de una planta generadora de oxígeno, con el objetivo de asistir a la población en la lucha contra el COVID-19.
ABR-21	Municipalidad de Végueta	Participamos en la campaña Por un Aliento de Esperanza organizada por la Municipalidad de Végueta, A través de la donación de un concentrador de oxígeno de doble flujo, el cual fue utilizado para la recuperación de pacientes positivos de COVID-19.
MAY-21	Asentamiento Humano Lomas del Cono del Norte (Baja y Alta) en el PP.JJ. San Pedro, Chimbote.	Se realizó la donación de una tonelada de caballa congelada en coordinación con la Dirección Regional de la Producción (Direpro) y con el Gobierno Regional de Áncash, quienes realizaron acciones de apoyo social a sectores vulnerables afectados por la pandemia del COVID-19.
JUN-21	EsSalud Hospital III Chimbote	Se donó una carpa con el fin de apoyar la atención a pacientes con COVID-19.
NOV-21	Hospital de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos	Donación de camas UCI y equipos médicos para la atención de pacientes con COVID-19.

HAYDUK SOCIAL RESPONSIBILITY ACTIVITIES 2021		
DATE	BENEFICIARIES	ACTIVITY
FEB-21	Municipality of Lima (public food centers)	"Adopt a Pot" is a campaign organized by the Lima Foundation and the Metropolitan Municipality of Lima, which was aimed at supporting families in vulnerable situations, and who subsist through the support of public food centers in the city.
FEB-21	Community of Tambo de Mora	Hayduk, together with other fishing companies in the area, made a donation of an extraordinary quota for the community affected by COVID-19. This support covered the purchase of food for families, personal protective equipment for the prevention and care of cases, and oxygen equipment with complete accessories.
FEB-21	Municipality of Paita	Donation of surgical masks for the prevention of COVID-19.
MAR-21	Municipality of Végueta	The District Municipality of Rázuri was supported through an economic, to carry out maintenance work on the roads in the urban, rural and industrial areas of the aforementioned district.
MAR-21	Municipality of Rázuri	Economic donation for the implementation of medical equipment in peripheral health services in Lima and Callao; as well as attention to social welfare cases oriented to Naval personnel.
APR-21	Stella Maris Association	A financial donation for the implementation of medical equipment for healthcare centers on the outskirts of Lima and Callao; as well as attention to cases of social welfare oriented toward Naval personnel.
APR-21	ACOMADES Sechura, Piura	An economic donation was made for the acquisition and installation of an oxygen generating plant, with the goal of assisting the population in the fight against COVID-19.
APR-21	Municipality of Végueta	We participated in the campaign Por un aliento de Esperanza (For a Breath of Hope) organized by the Municipality of Végueta, ", with a donation of a double flow oxygen concentrator, which was used to assist in the recovery of COVID-19 positive patients.
MAY-21	Human Settlement Lomas del Cono del Norte (Low and High) in the PP.JJ. San Pedro, Chimbote.	A donation of one ton of frozen mackerel in coordination with the Regional Production Directorate (Direpro) and the Áncash Regional Government, which carried out social support actions to vulnerable groups affected by the COVID-19 pandemic.
JUN-21	EsSalud Hospital III Chimbote	A tent was donated to support care for patients with COVID-19.
NOV-21	Hospital of the National San Marcos University	Donation of ICU beds and medical equipment for caring for patients with COVID-19.

ESTÁNDARES DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

STANDARDS OF THE INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM

Continuando con la mejora continua de nuestros procesos, mantenemos un Sistema Integrado de Gestión (SIG) que reúne un conjunto de normas para el manejo de la calidad del producto, seguridad y salud ocupacional, preservación del medio ambiente, protección de la cadena logística, y de la administración sanitaria.

El año 2021, nuestra meta principal fue la mejora continua del SIG, por tal motivo iniciamos la implementación de las aplicaciones SAC SAP (Solicitud de acción correctiva y preventiva), gestión documentaria, COPQ (*Cost of poor quality*) y el diseño de la plataforma de gestión de reclamos y NPS (Net Promoter score), la cual nos permite trabajar de manera mucho más integrada y eficiente, simplificando los sistemas para que sean más amigables para los usuarios. Así también hemos desarrollado capacitaciones y charlas de sensibilización para concientizar a todos los colaboradores sobre los beneficios de todas las certificaciones. En esa línea, continuamos con el proceso de acoplamiento del SIG al Modelo de Excelencia de Gestión Hayduk, fortaleciendo los sistemas implementados.

Asimismo, consolidamos nuestros sistemas de gestión certificando todas nuestras sedes en el nuevo sistema de Fiscalización por Procesos Basado en Riesgos promovido por la Autoridad Sanitaria (SANIPES), el cual nos permite generar ahorros en los controles al producto terminado. Por último, iniciamos la implementación del ISO 14001 (sistema de gestión ambiental) para nuestro complejo de Coishco y la certificación OEA (Operador Económico Autorizado) para toda la compañía.

As part of the continuous improvement of our processes, we maintain an Integrated Management System (IMS) that gathers a series of standards for handling product quality, occupational safety and health, environmental preservation, supply chain protection and sanitary administration.

In 2021 our main goal was to continuously improve the IMS, that is why we started with the implementation of the SAC SAP (Request for corrective and preventive actions) applications, of the document management, of the COPQ (Cost of poor quality) and with the design of the complaints management platform and the NPS (Net Promoter Score), which allows us to work in a much more integrated and efficient way, by simplifying the systems to be more user-friendly. We have also developed training sessions and awareness talks to raise awareness among employees about the benefits of all the certifications. Similarly, we continue with the pairing process of the IMS to the Hayduk Management Excellency Model, by strengthening the implemented systems.

Also, we consolidated our management systems by certifying all of our offices to the new system of Audit per Processes Based on Risks, fostered by the Sanitary Authority (SANIPES), which allows us to generate savings in the controls to the finished product. Finally, we initiated the implementation of the ISO 14001 (environmental management system) for our Coishco complex and the OEA (Authorized Economic Operator) certification for the whole company.

CERTIFICACIONES

De acuerdo con nuestra política de excelencia, tenemos diferentes certificaciones que nos permiten demostrar nuestro compromiso con la calidad y las buenas prácticas en todos nuestros procesos.

- + **GMP B2**, certificado que valida nuestro sistema de gestión de calidad e inocuidad para la producción de ingredientes alimenticios en Malabrigo, Coishco y Végueta.
- + **Marin Trust**, reconocimiento a nuestras practicas sostenibles de abastecimiento, de producción, de cuidado ambiental y responsabilidad social en Malabrigo, Coishco y Végueta.
- + **Business Alliance for Secure Commerce (BASC)**, sistema de gestión para la seguridad de la cadena de suministro en Malabrigo, Végueta, Lima y nuestro complejo de Coishco.
- + **Friends of the Sea(FOS)**, certificación que audita a las empresas pesqueras para asegurar que su actividad es sostenible y amigable con el ecosistema marino.
- + **ISO 9001, ISO 14001 y ISO 45001 (Trinorma)**, sistemas de gestión de calidad, gestión medio ambiente, sistemas de gestión de seguridad y salud ocupacional), para Végueta e ISO 9001 para Lima. Destacamos a su vez, la migración de OHSAS 18001 a la ISO 45001, como nuevo sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional.

CON EL OBJETIVO DE MAXIMIZAR LA SATISFACCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE NUESTROS CLIENTES, BUSCAMOS LA EXCELENCIA EN NUESTRAS OPERACIONES, TRABAJANDO DE ACUERDO CON ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD.

- + **Certificación Dolphin Safe**, es el sistema orientado a la prevención de la pesca incidental de delfines durante la extracción del atún que abarca tanto nuestras embarcaciones como nuestra planta de conservas en Coishco.
- + **British Retail Consortium (BRC)**, sistema de gestión de seguridad alimentaria en planta de congelados y conservas de nuestra planta de Coishco.
- + **Halal**, certificación que evidencia el cumplimiento de los requisitos islámicos o prácticas alimenticias permitidos por la religión musulmana según la ley islámica para nuestra planta de conservas en Coishco.
- + **International Food Standard (IFS)**, estándar internacional de seguridad alimentaria para nuestra planta de conservas en Coishco.
- + **ISO 37001**, sistema de gestión antisoborno y contra la corrupción para nuestra sede de Lima.
- + **ISSF**, certificación que valida el cumplimiento de estándares de sostenibilidad para la pesca de atún en toda nuestra flota atunera.



CERTIFICATIONS

As part of our policy of excellence, we have obtained several different certifications that allow us to demonstrate our commitment to quality and good practices in all our processes.

- + **GMP B2**, quality and food safety management system for processing factories in Malabrigo, Coishco, and Végueta.
- + **Marin Trust**, recognition of our sustainable practices of supply, production, environmental care and social responsibility in Malabrigo, Coishco and Végueta.
- + **Business Alliance for Secure Commerce(BASC)**, management system for supply chain security in Malabrigo, Végueta, Lima, and our Coishco complex.
- + **Friends of the Sea(FOS)**, certification that audits fishing companies to ensure that their activity is sustainable and friendly to the marine ecosystem.
- + **ISO 9001, ISO 14001, and ISO 45001 (Three standards)**, quality management systems, environmental management, occupational health and safety management systems for Végueta, and ISO 9001 for Lima.

- + **Dolphin Safe**, a system aimed to prevent bycatch of dolphins during the extraction of tuna that covers both our fleet and our canning plant in Coishco.
- + **BRC (British Retail Consortium, a food safety management system)**, in the frozen and canned products factory at our Coishco factory.
- + **Halal**, certification that demonstrates compliance with Islamic food requirements or food practices allowed by the Muslim religion under Islamic law, for our canned products factory in Coishco.
- + **International Food Standard (IFS)**, international food safety standard for our canned products factory in Coishco.
- + **ISO 37001**, anti-bribery and anti-corruption management system for our head offices in Lima.
- + **ISSF**, certification that validates compliance with sustainability standards for tuna fishing in our entire tuna fleet.

WITH THE GOAL OF MAXIMIZING THE SATISFACTION AND LOYALTY OF OUR CUSTOMERS, WE SEEK TO ACHIEVE EXCELLENCE IN OUR OPERATIONS, CARRYING OUT OUR WORK ACCORDING TO HIGH QUALITY STANDARDS.

GESTIÓN DE LA CALIDAD

CONSUMO HUMANO INDIRECTO (CHI)

De acuerdo con nuestros objetivos de eficiencia en procesos y de satisfacción de clientes, la administración de la calidad busca brindar el soporte necesario para mantener nuestros altos estándares de calidad de harina y aceite de pescado. En esa línea, nuestro plan de trabajo 2021 tuvo como principal objetivo continuar con la mejora en la confiabilidad de resultados de nuestros laboratorios, por lo que implementamos nueva tecnología NIR (Near Infrared) y adquirimos equipos con tecnología basada en la transformada de Fourier, siendo más precisa y exacta que la que se basa en la matriz de diodos, mejorando nuestros procesos productivos de harina y aceite.

Como todos los años, nuestro laboratorio de aceite se sometió a un riguroso proceso de homologación por la certificadora SGS del Perú SAC. Al mismo tiempo, optimizamos los tiempos de reporte, luego de la automatización de la transferencia de data NIR para el balance de la materia prima y la notificación de lotes de productos terminados; realizamos reportes en el SAP integrando toda la data de control de procesos, base para toma de decisiones y corrección de proceso en línea. A su vez, trabajamos de manera preventiva un plan de mantenimiento de todos nuestros equipos de laboratorio con proveedores homologados y expertos en la materia, logrando un resultado de más de 90% de disponibilidad de equipos. De la mano con lo antes mencionado, continuamos con las actividades de capacitaciones externas en busca de un mayor nivel de complejidad, obteniendo mayor atención sobre los cambios en cada uno de los estándares normativos

voluntarios y obligatorios, tales como el manejo de los IQBF (Insumos químicos y bienes fiscalizados) y los demás sistemas de gestión certificados.

Por otro lado, se establecieron auditorías de proceso que nos garantizan la verificación de las buenas prácticas de procesamiento de productos CHI, aplicando la mejora con la metodología del PHVA (Planificar, hacer, verificar, actuar). Esto nos ha permitido sincerar nuestros procedimientos operativos, y desarrollar un esquema de auditorías 5S a todas nuestras sedes con la finalidad de mejorar la gestión de calidad.

Cabe destacar que gracias al trabajo en equipo de todas las áreas se logró obtener excelentes resultados, quedando en el primer lugar en el ranking de calidad harina super prime y prime de todo el sector pesquero, en la primera y segunda temporada, respectivamente, según el reporte de la certificadora SGS del Perú SAC.



PRIMER LUGAR EN EL RANKING DE CALIDAD DE HARINA SUPER PRIME Y PRIME.

QUALITY MANAGEMENT

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION (IHC)

In accordance with our objectives in terms of the efficiency of processes and customer satisfaction, the quality management seeks to provide the support necessary to maintain our high-quality standards of fish meal and fish oil. For that reason, the main objective of our 2021 work plan was to continue improving the reliability of results from our laboratories; to this end, we implemented new NIR (Near Infrared) technology, we acquired equipment with technology based on the Fourier transformation, which was more precise and accurate than equipment with a diode matrix-based system. This has allowed us to maintain better control over our fish meal and fish oil production processes.

As is the case every year, our oil laboratory underwent a rigorous certification process by the certification entity SGS del Perú SAC. In addition, we optimized the reporting times, after the automation of the transfer of NIR data for the balance of the raw material and the notification of batches of finished products, reports were designed in the SAP integrating all the process control data, used as the basis for decision-making and online process correction. In addition, we conducted preventive work on a maintenance plan for all our laboratory equipment with approved suppliers and experts in the field focused on the continuity of the process; we obtained a result of more than 90% of equipment availability. Also, we maintain external training activities seeking to reach a higher level of complexity, obtaining greater attention to changes in each of the voluntary and mandatory regulatory standards, such as the management of IQBF

(Chemical inputs and controlled goods) and other certified management systems.

On the other hand, audits of processes were established that guarantee the verification of proper IHC product processing practices, applying the improvement following the methodology of PHVA (Plan, do, verify, act). This has allowed us to have a more accurate view of our operational procedures and developed a 5S audit scheme for all our operation sites, in order to improve quality management.

It should be noted that thanks to the teamwork of all departments, excellent results were achieved, with the super prime and prime fish meal reaching first place in the quality ranking for the entire fishing sector in the first and second season, respectively, according to the report released by Peru's SGS certification agency.



FIRST PLACE IN THE QUALITY RANKING OF SUPER PRIME AND PRIME FLOUR.

GESTIÓN DE LA CALIDAD

CONSUMO HUMANO DIRECTO

En el 2021, los esfuerzos de calidad para esta línea de negocio se concentraron en dar soporte en la estandarización de los procesos y capacitación del personal involucrado en las actividades del core business de la empresa, así como en reportar diariamente las desviaciones higiénico-sanitarias y las desviaciones en los controles de proceso, para asegurar las mejores condiciones de nuestros productos. Para tal fin, se desarrollaron cuatro aplicaciones que concentran todos los controles de proceso, digitalizando así todos nuestros registros manuales.

CALIDAD FLOTA

En el 2021 continuamos monitoreando el diferencial de pesca declarada versus la pesca descargada, los resultados han sido favorables, los cuales están por encima de la meta según el tipo de embarcaciones (propio, tercero, fierro, madera, con RSW o sin RSW).

Se mantuvieron las certificaciones FOS (Friend of the Sea) para todas nuestras embarcaciones pesqueras y la certificación ISSF (Sostenibilidad pesquera del atún) para nuestra flota atunera, certificaciones que nos permiten ser más competitivos en la exportación de aceite, conservas y lomos de atún, respectivamente.

También se capacitó in situ el uso de la fórmula trabajada de manera conjunta con la gerencia de operaciones de flota. Finalmente, continuamos el proceso de capacitación a todas las tripulaciones de las embarcaciones y personal en tierra en temas normativos de calidad y medio ambiente.

SE MANTUVIERON LAS CERTIFICACIONES FOS (FRIEND OF THE SEA) PARA TODAS NUESTRAS EMBARCACIONES PESQUERAS Y LA CERTIFICACIÓN ISSF (SOSTENIBILIDAD PESQUERA DEL ATÚN) PARA NUESTRA FLOTA ATUNERA, CERTIFICACIONES QUE NOS PERMITEN SER MÁS COMPETITIVOS EN LA EXPORTACIÓN DE ACEITE, CONSERVAS Y LOMOS DE ATÚN, RESPECTIVAMENTE.

QUALITY MANAGEMENT

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

In 2021, the quality efforts for this line of business were focused on providing support in the standardization of the processes and the training of the personnel involved in the activities of the Core Business of the company, as well as reporting hygiene/sanitary deviations and deviations in the process controls on a daily basis to ensure the best conditions for our products. For this reason, we developed four applications that concentrate all process controls, digitizing all of our manual records.

FLEET QUALITY

In 2021 we continued to monitor the difference between declared fishing and unloaded fishing. The results have been favorable, which are above the target according to the type of vessels (own fleet, third party, iron, wood, with RSW or without RSW). We also trained in-situ how to use the formula obtained together with the fleet operations management office.

The FOS (Friend of the Sea) certifications were maintained for all our fishing vessels and the ISSF (Tuna Fishing Sustainability) certification for our tuna fleet, certifications that allow us to be more competitive in the export of oil, canned tuna and tuna loins, respectively.

Also, we continued the process of training all crew members of the vessels and personnel on shore on quality and environmental regulatory issues.

THE FOS (FRIEND OF THE SEA) CERTIFICATIONS WERE MAINTAINED FOR ALL OUR FISHING VESSELS AND THE ISSF (TUNA FISHING SUSTAINABILITY) CERTIFICATION FOR OUR TUNA FLEET, CERTIFICATIONS THAT ALLOW US TO BE MORE COMPETITIVE IN THE EXPORT OF OIL, CANNED TUNA AND TUNA LOINS, RESPECTIVELY.



LUEGO DE 22 AÑOS EN HAYDUK, PUEDO DECIR QUE ES MI HOGAR. SIENTO EL ENTUSIASMO DE NUESTROS SUPERVISORES POR NUESTRO BIENESTAR, NUESTRA SEGURIDAD Y POR ASEGURARSE DE MANTENER LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE CALIDAD, ASÍ COMO LA HIGIENE QUE NOS PERMITE LOGRAR LA MEJOR ALIMENTACIÓN PARA EL CONSUMO NACIONAL Y EL INTERNACIONAL. ME SIENTO MUY ORGULLOSA DE MI TRABAJO Y DE SU CALIDAD. SOY UNA GUERRERA.

PRODUCIMOS +

PARA NUTRIR A NUESTRO PAÍS Y AL MUNDO

WE PRODUCE +
TO FEED OUR COUNTRY AND THE WORLD

AFTER 22 YEARS WITH HAYDUK, I CAN SAY THAT IT IS MY HOME. I FEEL THE ENTHUSIASM OF OUR SUPERVISORS FOR OUR WELL-BEING, OUR SAFETY, AND FOR MAKING SURE WE MAINTAIN THE HIGHEST STANDARDS OF QUALITY AND HYGIENE TO PRODUCE THE BEST FOOD TO BE CONSUMED NATIONALLY AND INTERNATIONALLY. I AM VERY PROUD OF MY WORK AND THE QUALITY HERE; I AM A WARRIOR.

➔ LORENZA VALLE SANDOVAL
FILETERA PROCESSING FACTORY WORKER
22 AÑOS EN HAYDUK 22 YEARS WITH THE ORGANIZATION



+ DURANTE EL 2021 SE CAPTURÓ EL 98.1% DE LA CUOTA, CIFRA POR ENCIMA DEL PROMEDIO HISTÓRICO DE 94%.

+ DURING 2021, 98.1% OF THE QUOTA WAS CAPTURED, A FIGURE GREATER THAN THE HISTORICAL AVERAGE OF 94%.



ENTORNO ECONÓMICO Y SECTORIAL

ECONOMIC AND FINANCIAL INFORMATION

ENTORNO MUNDIAL

TRAS UN LARGO PERÍODO DE RESTRICCIONES DEBIDO A LA EMERGENCIA SANITARIA, EL AÑO 2021 REPRESENTÓ LA REAPERTURA DE MERCADOS Y LA RECUPERACIÓN DE LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO PARA LA ECONOMÍA GLOBAL.

Según estimados del Banco Mundial, el 2021 presentó un incremento del 5.5% en el PBI mundial impulsado por el avance de economías emergentes y la sostenibilidad de países desarrollados.

El panorama otorgado por el progreso en la vacunación y la mitigación de riesgos asociados a la salud por el mayor control de la pandemia propiciaron la recuperación de la demanda y el incremento en la producción, generando así mayores niveles de empleabilidad y con ello el retorno a una estabilidad financiera esquivada por largos meses. Sin embargo, la acelerada recuperación de la actividad económica sumada a problemas con las cadenas de suministros de ciertas industrias configuró un escenario de presión inflacionaria, conformando en promedio un 5% de alza en las diversas regiones.

GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT

2021 REPRESENTED, AFTER A LONG PERIOD OF RESTRICTIONS DUE TO THE SANITARY EMERGENCY, THE REOPENING OF THE MARKETS AND THE RECOVERY OF THE GROWTH PERSPECTIVE FOR THE GLOBAL ECONOMY.

According to World Bank estimates, 2021 presented a growth of 5.5% in the world GDP, propelled by the advance of the emerging economies and the sustainability of developed countries.

The panorama brought by progress in vaccination and the mitigation of the risks associated to health due to the better control of the pandemic promoted the recovery of the demand and the increase of production, generating this way bigger levels of employability and the return to a financial stability, aloof for so many months. However, the accelerated recovery of the economic activity, plus the problems with the supply chain of certain industries, set a scenery of inflationary pressure, bringing a 5% increase in average in the diverse regions.

ENTORNO MUNDIAL

Los precios de los metales se incrementaron de forma significativa a nivel mundial. De igual manera, el petróleo alcanzó, en su punto máximo, un valor superior en 67% respecto al año anterior. Los commodities, sin considerar el sector de energía, incrementaron sus precios en balance hasta en 31.9%, aunque se espera para el año 2022 una desaceleración e incluso una ligera caída producto de las acciones adoptadas por los gobiernos.

En Estados Unidos, la economía logró un crecimiento anual del 5.6% en el PBI, sostenido a través de un considerable repunte de las exportaciones y el reafirmado gasto del consumidor, que impulsó además la expansión en el sector inmobiliario. Esto fue producto de un gran esfuerzo fiscal, tanto en inversión pública como en subsidios en forma de ayuda directa a las familias y población en general, así como también de una política monetaria expansiva que mantuvo el crecimiento de la base monetaria y la inmovilidad de las tasas de interés de referencia. La combinación de rápido crecimiento económico, embotellamientos en la cadena de suministro de diversos productos críticos (semiconductores, por ejemplo) y la rápida recuperación del precio del petróleo desembocaron en una inflación del 4.29%.

El mercado asiático resaltó a nivel mundial consiguiendo un crecimiento del 7.1% en su PBI, sostenido principalmente por la bonanza china que logró un incremento del 8% en su economía. Luego de regulaciones muy estrictas y restricciones generales para el consumo propiciadas por la priorización de la protección de la salud, un fuerte estrés financiero y algunos

lamentables desastres naturales, la actividad económica se estabilizó y encontró mejoras hacia el segundo semestre, principalmente por la reducción de requisitos de reserva, junto con una reducción en la tasa referencial e inyecciones de liquidez a corto plazo. Países dependientes del turismo y la actividad internacional fueron los principales afectados por la poca afluencia de visitantes a los atractivos turísticos.

Por otro lado, la zona europea expandió su PBI en 5.8% durante el 2021 a causa de un repunte en la demanda interna y los efectos positivos de la actividad en la zona del euro. El aumento de precios en las materias primas llevó además al incremento en los resultados de exportaciones con el respectivo ingreso de remesas, experimentando así una bonanza luego de una ola de meses en caída libre. La incertidumbre política y las presiones inflacionarias fueron factores que jugaron en contra, pero que no determinaron un impacto insostenible en el mercado.

Finalmente, en el caso de América Latina, se ha podido apreciar un recupero en los niveles de PBI presentando un crecimiento del 6.7% sostenido por condiciones externas favorables en los precios de sus principales exportaciones y el progreso en el control de la pandemia que se vio acelerado con el avance en la vacunación (con países por encima del 80% de su población ya inoculada). Todo ello refleja una mejora en el mercado laboral, una política macroeconómica más estable y un impulso al consumo interno, teniendo para el 2022 una proyección de crecimiento del 2.6% de acuerdo con el FMI.

GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT

The metal prices increased in a significant way worldwide. Likewise, petroleum reached, at its peak, a value higher in 67% vs. the previous year. Commodities, without considering the energy sector, increased their prices in average up to 31.9%, although we expect a decrease in 2022 and even a slight drop, product of the actions adopted by the governments.

In the United States of America, economy achieved an annual growth of 5.6% of the GDP, sustained by a considerable peak of the exports and the reasserted consumer expense, which also encouraged the expansion in the real estate sector. This was product of a great fiscal effort, in public investment and also in direct subsidies for the families and the population in general, as well as in an expansive monetary policy, which kept the growth of the monetary basis and the maintenance of the reference interest rates. The combination of fast economic growth, congestion in the supply chain of diverse critical products (semiconductors, for example) and the fast recovery of the petroleum price, brought an inflation of 4.29%.

The Asian market stood out globally, achieving a growth of GDP of 7.1%, mainly sustained by the Chinese prosperity, which achieved an increase of 8% of its economy. After very strict regulations and general restrictions for consumption, encouraged by health protection, great financial stress and some unfortunate

natural disasters, the economic activity stabilized and improved during the second semester, mainly by the reduction of reserve requirements, and a reduction of the reference rate and liquidity injections in the short term. Countries dependent on tourism and international activity were the most affected by the low numbers of visitors to the tourist attractions.

On the other hand, the European zone expanded its GDP in 5.8% during 2021 due to a rise of the internal demand and the positive effects of the activity in the euro zone. The increase of prices of raw materials also brought an increase in the export results and the corresponding remittance flows, experiencing prosperity after many months in freefall. Political uncertainty and inflationary pressures were negative factors, but they did not determine an unsustainable impact in the market.

Finally, in Latin America, we see a recovery in the three levels of GDP, presenting an increase of 6.7% sustained by external favorable conditions on the prices of their main exports and progress in the control of the pandemic, which was accelerated with the vaccination advance (with countries with over 80% of the population already vaccinated.) All of this reflects an improvement in the labor market, a more stable macroeconomic policy and a boost for internal consumption, having a growth forecast of 2.6% for 2022, according to the IMF.

ENTORNO PERUANO

En el 2021, el Producto Bruto Interno (PBI) peruano registró un crecimiento de 13.3% con respecto al año 2020 y un 0.8% de crecimiento del PBI frente al 2019, según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), explicado principalmente por la menor rigurosidad en las medidas sanitarias y un incremento en el porcentaje de personas protegidas a través del avance en la vacunación. Asimismo, este efecto positivo puede ser atribuido en mayor medida al esfuerzo de la inversión privada, el incremento de la actividad en el sector construcción, una sólida inversión pública y, producto de ella, un alza en el consumo privado.

En cuanto al PBI sectorial, los rubros que más aportaron en el 2021 fueron los sectores Construcción (37.8%), Manufactura (18.9%) y Comercio (17.9%), debido nuevamente a la reactivación por etapas que fue presentándose en el país. Un punto para recalcar en esto es que nuevamente los sectores esenciales (Pesca y Agro), los cuales no pararon en el 2020, también mostraron reducidos pero sostenibles avances.

Cabe además resaltar que las exportaciones presentaron un máximo histórico en su aporte al PBI nacional, aportando en 28.1% a la composición del PBI.

La proyección para el año 2022 es que el PBI crecerá entre 3.5% y 4%. Según el MEF, la clave está en sostener la inversión privada y pública—privada en infraestructura. “En ese sentido, son esenciales la construcción de la Línea 2 del Metro de Lima y Callao (USD 5 346 millones), la construcción del Puerto de Chancay (USD 3 000 millones) y el Aeropuerto Jorge Chávez (USD 1 200 millones)” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2022). Esto acompañado de un aumento en las exportaciones no tradicionales, junto con la recuperación de los sectores más dañados por el COVID-19, terminarán por sostener el crecimiento.

Según “The Economist”, el Sol (PEN) fue una de las monedas que más se debilitaron frente al dólar en el 2021. Esto debido a que a los factores internacionales que debilitaron las monedas latinoamericanas se sumó una mayor incertidumbre política producto de las elecciones y la falta de precisión sobre la agenda del nuevo gobierno. La devaluación llegó hasta el 42.1% cerrando, así como la tercera moneda más desvalorizada de Latinoamérica, solo detrás del peso mexicano y el peso colombiano.

El Banco Central de Reserva del Perú inició el período con una tasa referencial del 0.25% hasta el mes de julio, alcanzando posteriormente el 2.5% para el cierre del 2021, manteniéndola así por debajo de la tasa de inflación.

Finalmente, según cifras del BCRP, a diciembre del 2021, el Perú tuvo una de las inflaciones más altas de los últimos 20 años, elevándose de 2,7% en 2020 a 4,8% en 2021.

PERUVIAN ECONOMIC ENVIRONMENT

In 2021, the Peruvian Gross Domestic Product (GDP) registered a growth of 13.3% vs. 2020 and 0.8% GDP growth vs. 2019, as per the Peruvian Central Reserve Bank (BCRP), explained mainly by less rigorous sanitary measures and an increase in the percentage of people protected as vaccination advanced. Similarly, this positive effect may be attributed to a larger extent to the efforts of private investment, the increase of the activities in the construction sector, solid public investment, and as a consequence, an increase in private consumption.

Regarding the sectoral GDP, the industries which contributed the most in 2021 were the Construction sector (37.8%), Manufacturing (18.9%) and Commerce (17.9%), thanks to the reactivation by phases that occurred in the country. It is important to highlight that the essential sectors (Fishing and Agriculture),

which did not stop in 2020, also showed some advances, reduced, but sustainable. Exports reached a historic peak in their contribution to the national GDP, contributing 28.1% to the GDP composition.

Forecast for 2022 is that GDP will grow between 3.5% and 4%. According to the Ministry of Economy and Finance, the key is to sustain private and public investment – private in infrastructure. “In this respect, the construction of the Line 2 of the Lima and Callao Metro (USD 5,346 MM), the construction of the Chancay Port (USD 3,000 MM) and the Jorge Chavez Airport (USD 1,200 MM) are essential.” That and an increase of non-traditional exports, and the recovery of the sectors that were the most severely affected by COVID-19 will sustain growth.

According to “The Economist”, the Sol (PEN) was one of the currencies weakened the most against the Dollar in 2021. This happened because the international factors that weakened the Latin American currencies added to the political uncertainty product of the elections and the lack of precision regarding the new government agenda. Devaluation reached 42.1%, closing as the third currency devalued the most in Latin American, only behind the Mexican peso and the Colombian peso.

The Peruvian Central Reserve Bank initiated the period with a reference rate of 0.25% until the month of July, then reaching 2,5% to close 2021, keeping it under the inflation rate.

Finally, according to BCRP figures, to December 2021, Peru suffered one of the worst inflations of the last 20 years, going from 2,7% in 2020 to 4,8% in 2021.

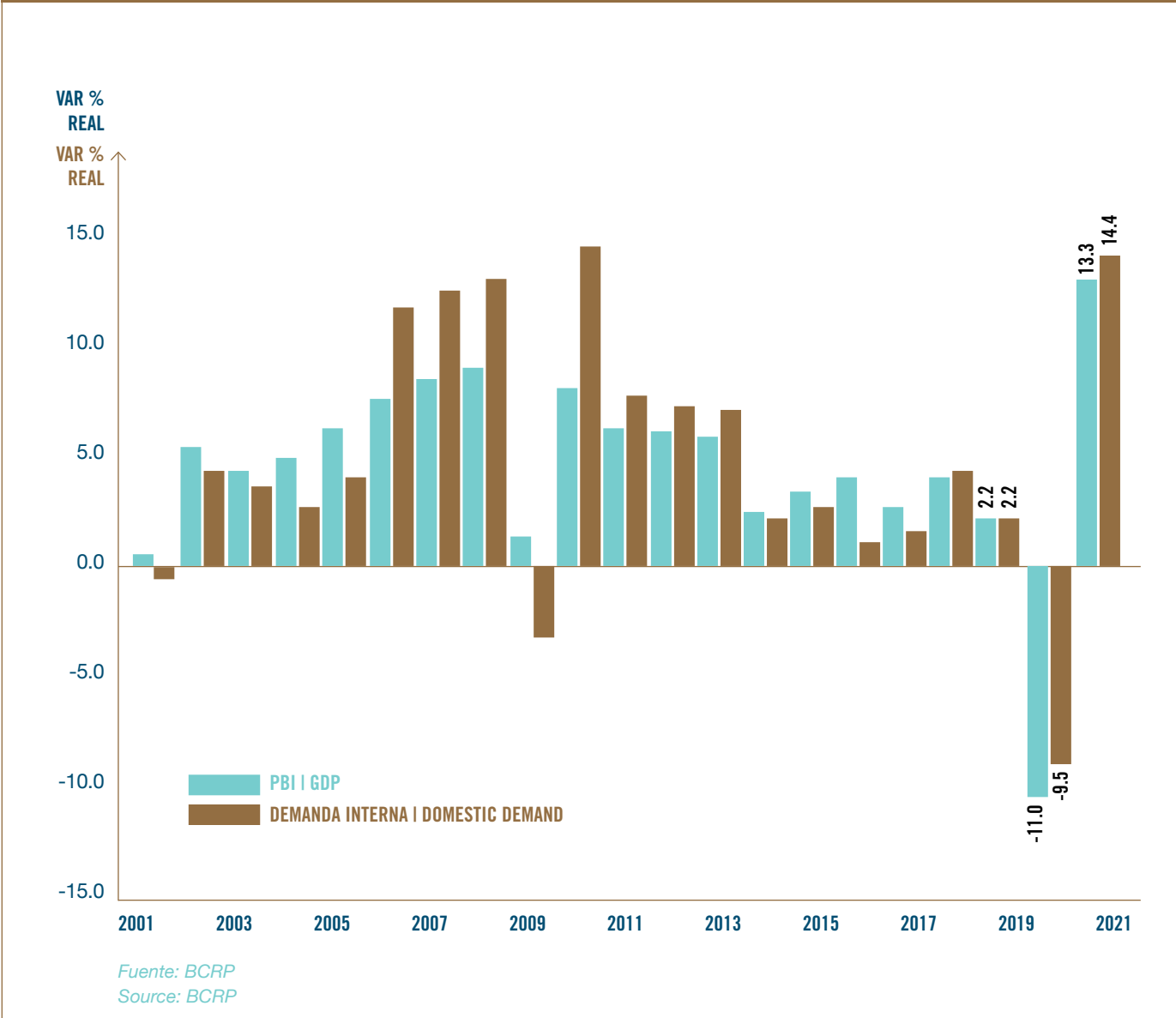


THE PERUVIAN CENTRAL RESERVE BANK INITIATED THE PERIOD WITH A REFERENCE RATE OF 0.25% UNTIL THE MONTH OF JULY, THEN REACHING 2,5% TO CLOSE 2021, KEEPING IT UNDER THE INFLATION RATE.

ENTORNO PERUANO

PERUVIAN ECONOMIC ENVIRONMENT

PBI Y DEMANDA INTERNA
GDP AND INTERNAL DEMAND



SECTORES SECTORS	2019	2020	2021	2021/2019
PBI GDP	2,2	-11,1	12,8	0,3
AGROPECUARIO FARMING	2,9	1,3	2,4	3,7
PESCA FISHING	-23,1	2,3	1,0	3,3
MINERÍA E HIDROCARBUROS MINING AND HYDROCARBONS	-0,3	-13,2	9,4	-5,00
MANUFACTURA MANUFACTURING	-1,4	-13,4	18,9	2,9
ELECTRICIDAD Y AGUA ELECTRICITY AND WATER	4,4	-6,1	9,0	2,4
CONSTRUCCIÓN CONSTRUCTION	1,6	-14,2	37,8	18,3
COMERCIO COMMERCE	2,5	-15,8	17,9	-0,7
SERVICIOS SERVICES	4,1	-10	10,4	-0,6

Fuente: INEI, MEF, BCRP
Source: INEI, MEF, BCRP



ENTORNO ECONÓMICO SECTORIAL

SECTOR PESQUERO
PERUANO

Como resultado del Crucero hidroacústico y el Crucero de huevos y larvas para especies pelágicas desarrollado en el verano del 2021; el Ministerio de la Producción, el 22 de Abril del 2021, emitió la R.M. 120-2021-PRODUCE autorizando la primera temporada de pesca de anchoveta asignando una cuota de 2.509 millones de toneladas, desembarcándose 2.46 millones; las operaciones que soportaron estas capturas se realizaron con 691 embarcaciones, de las cuales 300 fueron embarcaciones de casco de fierro (43%) y 391 embarcaciones de casco de madera (57%).

Respecto de la segunda temporada de anchoveta, esta se inició mediante la R.M. 380-2022-PRODUCE, a través de una pesca exploratoria, condicionando las operaciones del Callao hacia el Sur a los resultados de pesca en dicha zona, la cuota asignada fue de 2.047 millones de toneladas; operaron 698 embarcaciones, de las cuales 302 fueron embarcaciones de casco de fierro (43%) y 396 embarcaciones de casco de madera (57%).

En ambas temporadas, el Ministerio de la Producción ha usado su plataforma SITRAPESCA como fuente de información en todas las calas realizadas por la flota industrial, a fin de aplicar algunas medidas en el marco del principio precautorio; en ese sentido, emitió resoluciones ministeriales y comunicados de suspensión de zonas de pesca.

ECONOMIC AND FINANCIAL INFORMATION

PERUVIAN
FISHING SECTOR

As a result of the hydroacoustic Cruise and the eggs and larvae Cruise for pelagic species developed during summer 2021; the Ministry of Production, on April 22, 2021 issued the Ministerial Resolution 120-2021-PRODUCE authorizing the first anchovy fishing season designing a quote of 2.509 million tons, discharging 2.46 million. The vessels that provided support for these captures were 691 vessels, from which 300 were iron-hulled vessels (43%) and 391 were wooden-hulled vessels (57%).

The second anchovy season started by Ministerial Resolution 380-2022-PRODUCE, through exploratory fishing, conditioning the Callao operations towards the South to the results of such activity; the designated quota was of 2.047 million tons. 698 vessels operated for this activity, from which 302 were iron-hulled vessels (43%) and 396 were wooden-hulled vessels (57%).

For both seasons, the Ministry of Production has used its platform SITRAPESCA as an information source in every hold carried out by the industrial fleet, in order to apply some measures related to the precautionary principle; in this regard, the Ministry of Production issued ministerial resolutions and temporary fishing bans in certain areas.

NUESTRAS OPERACIONES

OUR OPERATIONS

EN EL EJERCICIO 2021, OPERAMOS CON PLANTAS UBICADAS A LO LARGO DE LA FRANJA COSTERA DEL PERÚ PARA PRODUCIR HARINA, ACEITE, CONSERVAS Y CONGELADOS DE PESCADO DE LA MÁS ALTA CALIDAD.

En el 2021, contamos con un complejo pesquero ubicado en la ciudad de Chimbote–Coishco, cuatro plantas de harina, aceite de pescado y dos plantas de congelado, y una sede central administrativa ubicada en Lima, según se muestra en el siguiente gráfico:

DURING TAX YEAR 2021 WE OPERATED WITH THE FACTORIES LOCATED ALONG THE PERUVIAN COAST TO PRODUCE FISH MEAL, OIL, CANNED PRODUCTS AND FROZEN PRODUCTS OF THE BEST QUALITY.

In 2021 we counted on a fishing complex located in the city of Chimbote – Coishco, four fish meal and fish oil factories, two frozen products factories and one administrative central headquarter located in Lima, as the following graphic shows:



INSTALACIONES PRODUCTIVAS | PRODUCTIVE FACILITIES

	HARINA Y ACEITE FISH MEAL AND FISH OIL	CONSERVAS CANNED PRODUCTS	CONGELADOS FROZEN PRODUCTS
NORTE - CENTRO	TN/HORA	CAJAS/TURNO	CAPACIDAD DE LICENCIA TN/DÍA
NORTH - CENTER	TONS/HOUR	BOXES/SHIFT	LICENSE CAPACITY TONS/DAY
PAITA			97
MALBRIGO	180		
COISHCO	133	6,453	395
VÉGUETA	120		
TAMBO DE MORA	120		
	553	6,453	492

	HARINA Y ACEITE FISH MEAL AND FISH OIL	CONSERVAS CANNED PRODUCTS	CONGELADOS FROZEN PRODUCTS
SUR	TN/HORA	CAJAS/TURNO	CAPACIDAD DE LICENCIA TN/DÍA
SOUTH	TONS/HOUR	BOXES/SHIFT	LICENSE CAPACITY TONS/DAY
ILO	80		50
	80		50

- PLANTA DE HARINA Y ACEITE DE PESCADO
FISH MEAL AND FISH OIL FACTORY
- COMPLEJO (INCLUYE PLANTA DE HARINA Y ACEITE DE PESCADO, CONSERVAS Y CONGELADOS)
COMPLEX (WHICH INCLUDES A FISH MEAL, FISH OIL, CANNED PRODUCTS AND FROZEN PRODUCTS FACTORY)
- PLANTA DE CONGELADOS
FROZEN PRODUCTS FACTORY

UNIDAD DE EXTRACCIÓN

Contamos con 19 embarcaciones, todas implementadas con equipos electrónicos de última tecnología, de las cuales 16 cuentan con sistemas de recirculación de agua refrigerada (RSW), siendo el 91% de la capacidad de bodega total de la compañía, cuyos equipos de conservación garantizan el abastecimiento óptimo de materia prima a nuestras plantas. Para la primera temporada 2021 operamos con 18 embarcaciones de cerco, mientras que para la segunda temporada se operó con

17 embarcaciones a fin de optimizar la relación capacidad de bodega y Límite Máximo de Cuota por Embarcación-LMCE.

En cuanto al cumplimiento de la Ley de cuotas para la pesca de anchoveta, llevamos a cabo nuestras operaciones en la zona Norte-Centro (de Paita a Chala); las operaciones de atún, jurel y caballa se circunscriben a todo el dominio marítimo peruano.

EXTRACTION UNIT

We count on 19 vessels, all implemented with cutting-edge technology electronic equipment. 16 have cooled water re-circulation systems (RSW), representing 91% of the total warehouse capacity of the company, which conservation equipments guarantee the optimal supply of raw materials for our factories. For the first season 2021, we operated with 18 purse seiners, while for the second season we operated with 17 vessels in

order to optimize the relation warehouse capacity and the Maximum Limits of Capture per Vessel (LMCE).

Regarding the anchovy fishing quote Law, we carried out our operations in the Northern-Central area (from Paita to Chala); the operations for tuna, jack mackerel and mackerel are possible in the whole Peruvian maritime domain.

DESEMBARQUE DE ANCHOVETA Y EFICIENCIA DE BODEGA EN ZONA NORTE – CENTRO			
EMBARCACIÓN	CAPACIDAD DE BODEGA (M3)	2021 – I	2021 - II
		DESCARGA (TM)	DESCARGA (TM)
ANA LUCÍA	512	9,685	7,401
BAMAR I	606	14,174	11,463
BAMAR II	607	10,195	9,021
BAMAR IV	501	8,581	5,891
BAMAR VIII	650	0	0
CHAVELI II	568	8,511	7,099
CHIRA I	195	4,565	6,237
CONSTANTE	400	9,826	0
ISABELITA	487	13,169	12,105
IVANA B	490	9,606	5,888
JACKELIN	388	7,962	7,792
JADRANKA B	504	10,152	8,524
KIARA B	488	9,197	7,791
LOMAS	282	7,347	7,046
MARIANA B	440	8,033	5,751
MARYLIN II	535	11,203	11,540
SAN ANTONIO III	331	8,982	7,345
SECHURA	353	8,742	6,845
YAGODA B	614	9,224	10,559
TOTAL	8,951	169,153	138,296

Nota: Incluye la venta de MP a terceros.

UNLOADING OF ANCHOVY IN THE NORTHERN-CENTRAL AREA			
VESSEL	HOLD CAPACITY (M3)	2021 – I	2021 - II
		UNLOADING (TM)	UNLOADING (TM)
ANA LUCÍA	512	9,685	7,401
BAMAR I	606	14,174	11,463
BAMAR II	607	10,195	9,021
BAMAR IV	501	8,581	5,891
BAMAR VIII	650	0	0
CHAVELI II	568	8,511	7,099
CHIRA I	195	4,565	6,237
CONSTANTE	400	9,826	0
ISABELITA	487	13,169	12,105
IVANA B	490	9,606	5,888
JACKELIN	388	7,962	7,792
JADRANKA B	504	10,152	8,524
KIARA B	488	9,197	7,791
LOMAS	282	7,347	7,046
MARIANA B	440	8,033	5,751
MARYLIN II	535	11,203	11,540
SAN ANTONIO III	331	8,982	7,345
SECHURA	353	8,742	6,845
YAGODA B	614	9,224	10,559
TOTAL	8,951	169,153	138,296

Note: Includes the sale of raw materials to third-parties.

RESULTADO DE LAS TEMPORADAS

La primera temporada del año 2021 para la zona Norte-Centro inició el 23 de abril con una cuota establecida en 2.509 millones de TM, 4% más que la misma temporada del año anterior, y culminó el 1 de agosto con una captura efectiva de 2.46 millones de TM de anchoveta. Capturamos el 98.1% de la cuota, cifra por encima del promedio histórico de 94%.

Por otro lado, en la zona Sur, la primera temporada se inició el 5 de marzo y culminó el 30 de junio, al capturarse aproximadamente el 41% de la cuota asignada, la misma que fue establecida en 409 mil TM; de las cuales se nos asignó 11,697 TM y de las cuales se realizó Asociación temporal de LMCE cediendo 5,000 TM.

La segunda temporada de 2021 para la zona Norte-Centro inició el 15 de noviembre con una cuota de 2.047 millones de TM y con una pesca exploratoria del 15 al 21 de noviembre. Asimismo, la temporada en la zona Sur, inició el 3 de julio y culminó el 31 de diciembre, capturándose el 17.9% de la cuota global asignada, la cual fue de 409 mil TM. A su vez, la segunda temporada de pesca del 2021 en la zona Sur, dio inicio el 3 de julio y culminó el 31 de diciembre, durante la cual capturamos aproximadamente el 17.9% de la cuota global asignada, la cual fue de 409 mil TM.

SEASONS RESULTS

The first season of 2021 for the Northern-Central area started on April 23, with a quota established at 2.509 MM MT, 4% more vs. The same season during the previous year, and finished on August 1 with an effective capture of 2.46 MM MT of anchovy; capturing 98.1% of the quota, figure over the historical average of 94%.

On the other hand, in the southern area, the first season started on March 5 and finished on June 30, capturing approximately 41% of the designated quota, which was established in 409,000 MT; from which Hayduk was designated 11,697 MT; 5 000 MT were relinquished, due to the LMCE temporary association.

The second season of 2021 for the Northern-Central area started on November 15, with a quota of 2.047 MM MT and with an exploratory fishing operation from November 15 to November 21. Likewise, the second fishing season of 2021, in the southern area, started on July 3 and finished on December 31, capturing approximately 17.9% of the global quota designated, which was of 409,000 MT.



LA PRIMERA TEMPORADA DEL AÑO 2021 PARA LA ZONA NORTE-CENTRO INICIÓ EL 23 DE ABRIL CON UNA CUOTA ESTABLECIDA EN 2.509 MILLONES DE TM, 4% MÁS QUE LA MISMA TEMPORADA DEL AÑO ANTERIOR, Y CULMINÓ EL 1 DE AGOSTO CON UNA CAPTURA EFECTIVA DE 2.46 MILLONES DE TM DE ANCHOVETA. CAPTURAMOS EL 98.1% DE LA CUOTA, CIFRA POR ENCIMA DEL PROMEDIO HISTÓRICO DE 94%.



THE FIRST SEASON OF 2021 FOR THE NORTHERN-CENTRAL AREA STARTED ON APRIL 23, WITH A QUOTA ESTABLISHED AT 2.509 MM MT, 4% MORE VS. THE SAME SEASON DURING THE PREVIOUS YEAR, AND FINISHED ON AUGUST 1 WITH AN EFFECTIVE CAPTURE OF 2.46 MM MT OF ANCHOVY; CAPTURING 98.1% OF THE QUOTA, FIGURE OVER THE HISTORICAL AVERAGE OF 94%.

RESULTADO DE LAS TEMPORADAS

PARTICIPACIÓN DE HAYDUK EN PESCA DE ANCHOVETA A NIVEL NACIONAL EN TM ZONA NORTE-CENTRO				
	2020			2021
	I	II	I	II
NACIONAL	2,363,858	2,450,874	2,460,133	2,009,154
HAYDUK PROPIA	165,620	154,068	169,153	138,296
HAYDUK TERCEROS	112,280	121,534	93,051	69,335
TOTAL	277,900	275,274	262,205	207,631

Participación de Hayduk en pesca de anchoveta a nivel nacional en TM zona Sur, si bien es cierto que las embarcaciones pesqueras de la compañía

no han realizado esfuerzo pesquero en la zona Sur, la cuota de las mismas se ha asociado a otras compañías a fin de no perder dicha cuota.

PARTICIPACIÓN DE HAYDUK EN PESCA DE ANCHOVETA A NIVEL NACIONAL EN TM ZONA SUR				
	2020			2021
	I	II	I	II
NACIONAL	0	0	167,160	73,396
HAYDUK PROPIA	0	0	0	0
HAYDUK TERCEROS	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0

RECEPCIÓN DE ANCHOVETA EN INSTALACIONES DE HAYDUK EN TM						
RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA	2021 - I			2021 - II		
	PROPIA	COMPRADA	TOTAL	PROPIA	COMPRADA	TOTAL
MALABRIGO	79,780	58,138	137,918	42,487	31,047	73,534
COISHCO	64,034	30,664	94,698	46,643	37,690	84,332
VÉGUETA	13,667	4,249	17,916	49,166	599	49,765
TAMBO DE MORA	11,673	0	11,673	0	0	0
ILO	0	0	0	0	0	0
TOTAL	169,153	93,051	262,205	138,296	69,335	207,631

SEASONS RESULTS

HAYDUK'S SHARE IN THE ANCHOVY FISHING AT A NATIONAL SCALE IN MT IN THE NORTHERN-CENTRAL				
	2020			2021
	I	II	I	II
DOMESTIC	2,363,858	2,450,874	2,460,133	2,009,154
HAYDUK OWNED	165,620	154,068	169,153	138,296
HAYDUK THIRD-PARTY	112,280	121,534	93,051	69,335
TOTAL	277,900	275,274	262,205	207,631

Hayduk's share in the anchovy fishing at a national scale in MT in the southern area, even if the company's fishing vessels did not have any

fishing operations in the southern area; the quota was associated to other companies in order not to lose such quota.

HAYDUK'S SHARE IN THE ANCHOVY FISHING AT A NATIONAL SCALE IN MT IN THE SOUTHERN AREA*				
	2020			2021
	I	II	I	II
DOMESTIC	0	0	167,160	73,396
HAYDUK OWNED	0	0	0	0
HAYDUK THIRD-PARTY	0	0	0	0
TOTAL	0	0	0	0

ANCHOVY RECEPTION AT THE HAYDUK FACILITIES IN MT						
RAW MATERIALS RECEPTION	2021 - I			2021 - II		
	OWN	BOUGHT	TOTAL	OWN	BOUGHT	TOTAL
MALABRIGO	79,780	58,138	137,918	42,487	31,047	73,534
COISHCO	64,034	30,664	94,698	46,643	37,690	84,332
VÉGUETA	13,667	4,249	17,916	49,166	599	49,765
TAMBO DE MORA	11,673	0	11,673	0	0	0
ILO	0	0	0	0	0	0
TOTAL	169,153	93,051	262,205	138,296	69,335	207,631

UNIDAD PRODUCTIVA

CONSUMO HUMANO INDIRECTO

Malabrigo y Coishco

En el año 2021, nuestras plantas de Malabrigo y Coishco lideraron la producción obteniendo un 48.5% y 36.0%, respectivamente; seguidas por las plantas de Végueta (13.3%) y Tambo de Mora (2.1%).

Asimismo, nuestra producción anual de harina de pescado total disminuyó en 4.82%, en relación con lo registrado en el año 2020.

PRODUCTION UNIT

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

Malabrigo and Coishco

In 2021, our Malabrigo and Coishco factories led the production with 48.5% and 36.0% respectively. Followed by the Végueta (13.3%) and Tambo de Mora (2.1%) factories.

Additionally, our fish meal total production decreased in 4.82% compared to our record in 2020.

PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO EN TM POR PLANTA | AÑOS PESQUEROS
PRODUCTION OF FISH MEAL IN MT PER FACTORY- FISHING YEARS

	2020	2021
	PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN
	PRODUCTION	PRODUCTION
MALABRIGO	77,173	51,703
COISHCO	46,168	43,667
VÉGUETA	11,048	16,249
TAMBO DE MORA	2,037	2,535
TOTAL	136,425	114,153

PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO EN TM POR PLANTA | AÑOS CALENDARIOS
PRODUCTION OF FISH MEAL IN MT PER FACTORY - CALENDAR YEARS

	2020	2021
	PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN
	PRODUCTION	PRODUCTION
MALABRIGO	70,672	58,351
COISHCO	43,115	43,315
VÉGUETA	10,153	15,989
TAMBO DE MORA	2,037	2,535
TOTAL	125,977	120,188



EN EL CASO DE LA PRODUCCIÓN DE ACEITE DE PESCADO, EN EL 2021, NUESTRAS PLANTAS DE MALABRIGO Y COISHCO LIDERARON LA PRODUCCIÓN DE ESTE PRODUCTO, OBTENIENDO UN **52.8% Y 34.6%**, RESPECTIVAMENTE.

REGARDING OUR FISH OIL PRODUCTION IN 2021, THE MALABRIGO AND COISHCO FACTORIES LED THE PRODUCTION WITH **52.8% AND 34.6%**, RESPECTIVELY.

NUESTRAS OPERACIONES

UNIDAD PRODUCTIVA

En el caso de la producción de aceite de pescado, en el 2021, nuestras plantas de Malabrigo y Coishco lideraron la producción de este producto, obteniendo un 52.8% y 34.6%, respectivamente, seguidas por la planta de Végueta (10.9%) y la de Tambo de Mora (1.7%).

De igual forma, nuestra producción anual de aceite de pescado disminuyó en 47.61%, en relación con los resultados del año 2020.

OUR OPERATIONS

PRODUCTION UNIT

Regarding our fish oil production in 2021, the Malabrigo and Coishco factories led the production with 52.8% and 34.6% respectively; followed by the Végueta (10.9%) and Tambo de Mora (1.7%) factories.

Likewise, our yearly fish oil total production decreased in 47.61% compared to our results in 2020.

PRODUCCIÓN DE ACEITE DE PESCADO EN TM POR PLANTA | AÑOS PESQUEROS
PRODUCTION OF FISH OIL IN MT PER FACTORY - FISHING YEARS

	2020	2021
	PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN
	PRODUCTION	PRODUCTION
MALABRIGO	16,637	6,908
COISHCO	9,341	5,582
VÉGUETA	1,591	1,894
TAMBO DE MORA	144	284
TOTAL	27,713	14,668

PRODUCCIÓN DE ACEITE DE PESCADO EN TM POR PLANTA | AÑOS CALENDARIOS
PRODUCTION OF FISH OIL IN MT PER FACTORY - CALENDAR YEARS

	2020	2021
	PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN
	PRODUCTION	PRODUCTION
MALABRIGO	14,632	8,914
COISHCO	8,645	5,849
VÉGUETA	1,496	1,833
TAMBO DE MORA	144	284
TOTAL	24,917	16,881

UNIDAD PRODUCTIVA

CONSUMO HUMANO DIRECTO

Coishco

En el 2021, registramos una captura anual de 18,138 TM, teniendo una disminución de 14% con relación a lo registrado en el año 2020 (21,020 TM). Por otro lado, nuestra compra de materia prima tuvo un aumento de 190% (6,677 TM) en relación con lo registrado en el año 2020 (2,295 TM), siendo el abastecimiento de atún lo que explica este aumento.

PRODUCTION UNIT

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

Coishco

In 2021 we registered an annual capture of 18,138 MT, decreasing in 14% compared to 2020 (21,020 MT). On the other hand, the purchase of raw materials increased in 190% (6,677 MT) in relation to what was registered in year 2020 (2,295 MT); the tuna supply explains this increase.

VOLUMENES DE PESCA EN TM PARA LA PRODUCCIÓN DE CONGELADOS, CONSERVAS Y FRESCO FISHING VOLUME IN MT FOR THE PRODUCTION OF FROZEN PRODUCTS, CANNED PRODUCTS AND FRESH PRODUCTS

ESPECIE	2020			2021		
	PROPIA	TERCEROS	TOTAL	PROPIA	TERCEROS	TOTAL
SPECIES	2020			2021		
	OWNED	THIRD- PARTY	TOTAL	OWNED	THIRD-PARTY	TOTAL
Jurel / Caballa Jack Mackerel / Mackerel	19,236	-	19,236	16,095	-	16,095
Atún Tuna	1,784	2,295	4,079	2,043	6,677	8,720
Total / Total	21,020	2,295	23,315	18,138	6,677	24,815



UNIDAD PRODUCTIVA

También en el año 2021, produjimos 710,604 Cajas Patrón (CP) de conserva, teniendo un incremento de 49,030 CP (7 %) en relación con lo registrado en el año 2020.

PRODUCCIÓN DE CONSERVAS (CP) POR TIPO DE ESPECIE CANNED PRODUCTS (CP) PER SPECIES			
ESPECIE	2020	2021	
SPECIES	2020	2021	
Atún / Tuna	564,968	625,237	
Caballa / Mackerel	63,377	69,672	
Jurel / Jack Mackerel	33,229	15,696	
Total / Total	661,574	710,604	

En relación con los congelados, nuestra producción en el 2021 fue de 10,185 TM, teniendo una disminución de 999 TM (-9%) en relación con lo registrado en el año 2020.

PRODUCCIÓN DE CONGELADOS EN TM POR TIPO DE ESPECIE PRODUCTION OF FROZEN PRODUCTS IN MT BY SPECIES			
ESPECIE	2020	2021	
SPECIES	2020	2021	
Caballa / Mackerel	3,207	4,955	
Jurel / Jack Mackerel	7,476	4,828	
Atún / Tuna	501	402	
Total / Total	11,184	10,185	

Nota: No incluye reprocesos (reempaques)

PRODUCTION UNIT

In 2021, we produced 710,604 Standard Boxes (SB) of canned products, increasing in 49,030 SB (7%) compared to 2020.

Regarding the frozen products, our production in 2021 was of 10,185 MT, decreasing in 999 MT (-9%) compared to 2020.

Does not include reprocessing (re-packaging)

A estas cifras se suma, como dato complementario, la venta de pescado fresco, según el siguiente detalle:

As additional information, the sales of fresh fish were the following:

VENTA DE PESCADO FRESCO EN TM SALES OF FRESH FISH IN MT			
ESPECIE	2020	2021	
SPECIES	2020	2021	
Jurel / Caballa / Jack Mackerel / Mackerel	5,570	3,933	
Total / Total	5,570	3,933	

PRECIO DE VENTA DE PESCADO FRESCO EN SOLES/TM FRESH FISH SALE PRICE IN SOLES/MT			
ESPECIE	2020	2021	
SPECIES	2020	2021	
Jurel / Caballa / Jack Mackerel / Mackerel	1,368	1,326	
Total / Total	1,368	1,326	

UNIDAD PRODUCTIVA

Paita

Nuestra compra de materia prima tuvo una disminución 9% (9,610.227 TM) en relación con lo registrado en el año 2020 (10,457.595 TM).

PRODUCTION UNIT

Paita

Our purchase of raw material had a 9% decrease (9,610,227 MT) in relation to what was registered in 2020 (10,457,595 MT).

VOLÚMENES DE PESCA EN TM PARA LA PRODUCCIÓN DE CONGELADOS FISHING VOLUMES IN MT FOR FROZEN PRODUCTION

ESPECIE	2020			2021		
	PROPIA	TERCEROS	TOTAL	PROPIA	TERCEROS	TOTAL
SPECIES	2020			2021		
	OWNED	THIRD-PARTY	TOTAL	OWNED	THIRD-PARTY	TOTAL
Pota / Giant squid		10,456.25	10,456.25		9,548.34	9,548.34
Merluza / Hake		0	0		61.30	61.30
Mero pintado / Spotted grouper		1.35	1.35		0.59	0.59
Total / Total		10,457.60	10,457.60		9,610.23	9,610.23

PRODUCCIÓN DE CONGELADOS EN TM POR TIPO DE ESPECIE PRODUCTION OF FROZEN PRODUCTS IN MT BY SPECIES

ESPECIE	2020	2021
	2020	2021
Pota / Giant squid	3,655.86	2,860.98
Merluza / Hake	0	31.91
Mero pintado / Spotted grouper	0.52	0.22
Total / Total	3,656.38	2,893.11

Nota: No incluye reprocesos (reempaques)

Note: Does not include reprocessing (re-packaging)

A estas cifras se suma, como dato complementario, la venta de la producción, según el siguiente detalle:

As additional information, the sales of production were the following:

	2020			2021		
	TM	PRECIO	INGRESO (USD)	TM	PRECIO	INGRESO (USD)
	TM	PRECIO	INCOME (USD)	TM	PRECIO	INCOME (USD)
Merluza / Hake	49	1,366	67,560	32	1,183	37,692
Pota / Giant squid	3,272	1,903	6,227,315	4,029	1,742	7,017,837
Total Paita / Total Paita	3,321	1,895	6,294,875	4,060	1,738	7,055,528

UNIDAD PRODUCTIVA

PRODUCTION UNIT

Ilo

Nuestra compra de materia prima tuvo una disminución 40% (2015.618 TM) en relación con lo registrado en el año 2020 (2826.115 TM).

Ilo

Our purchase of raw material had a 40% decrease (2015,618 MT) in relation to what was registered in 2020 (2826,115 MT).

VOLÚMENES DE PESCA EN TM PARA LA PRODUCCIÓN DE CONGELADOS FISHING VOLUMES IN MT FOR FROZEN PRODUCTION						
ESPECIE	2020			2021		
	PROPIA	TERCEROS	TOTAL	PROPIA	TERCEROS	TOTAL
SPECIES	2020			2021		
	OWNED	THIRD- PARTY	TOTAL	OWNED	THIRD- PARTY	TOTAL
Pota / Giant squid		2,151.46	2,151.46		1,716.76	1,716.76
Caballa / Mackerel		1.17	1.17		0.734	0.734
Perico / Mahi Mahi		131.73	131.73		0	0
Jurel / Jack Mackerel		2.59	2.59		23.46	23.46
Bonito / Sarda		535.43	535.43		264.76	264.76
Trucha / Trout		1.04	1.04		0	0
Pulpo / Octopus		2.71	2.71		0	0
Tiburón / Shark		0	0		9.90	9.90
Total / Total		2826.12	2826.12		2015.62	2015.62

PRODUCCIÓN DE CONGELADOS EN TM POR TIPO DE ESPECIE CANNED PRODUCTS (CP) PER SPECIES

ESPECIE	2020	2021
SPECIES	2020	2021
Pota / Giant squid	906.02	568.10
Caballa / Mackerel	1.14	0.72
Perico / Mahi Mahi	70.85	0
Jurel / Jack Mackerel	2.54	23.38
Bonito / Sarda	534.32	264.7202
Trucha / Trout	0.74	0
Pulpo / Octopus	2.38	0
Tiburón / Shark	0	7.76
Total / Total	1517.98	864.68

Nota: No incluye reprocesos (reempaques)

Note: Does not include reprocessing (re-packaging)

A estas cifras se suma, como dato complementario, la venta de la producción, según el siguiente detalle:

As additional information, the sales of production were the following:

	2020			2021		
	TM	PRECIO	INGRESO (USD)	TM	PRECIO	INGRESO (USD)
	MT	PRICE	INCOME (USD)	MT	PRICE	INCOME (USD)
Pota / Giant squid	971	1,988	1,930,661	707	1,497	1,058,610
Perico / Mahi Mahi	0.18	608	109	67	3,075	204,742
Jurel / Jack Mackerel				26	943	24,439
Caballa / Mackerel				2	827	1,538
Tiburón / Shark				8	1,168	9,067
Bonito / Sarda				26	1,008	25,847
Pulpo / Octopus				2	4,691	11,071
Total Ilo / Total Ilo	971	1,987	1,930,771	837	1,595	1,335,314

NUESTRA GESTIÓN COMERCIAL

OUR COMMERCIAL MANAGEMENT



CONSUMO HUMANO INDIRECTO

EN EL 2021, INCREMENTAMOS LA VENTA DE HARINA DE PESCADO RESPECTO AL AÑO ANTERIOR, DEBIDO, PRINCIPALMENTE, AL CUMPLIMIENTO DE LOS VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN DE LA PRIMERA TEMPORADA DEL AÑO Y A LA CUOTA ADICIONAL CAPTURADA EN NOVIEMBRE Y DICIEMBRE.

Internacionalmente, logramos vender el 89% de nuestras exportaciones al exigente mercado chino, que requiere de altos volúmenes al ser el mayor productor porcino y acuícola del mundo.

La exportación de harina de pescado en el 2021 fue de 126,206 TM, y se incrementó en 23,328 TM (+23%) respecto al 2020, y las harinas súper primen y prime fueron las más vendidas con 97,319 TM.

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

IN 2021, FISH MEAL SALES INCREASED COMPARED TO THE PREVIOUS YEAR, MAINLY DUE TO PRODUCTION VOLUMES COMPLIANCE DURING THE FIRST SEASON OF THE YEAR AND THE ADDITIONAL QUOTA CAPTURED IN NOVEMBER AND DECEMBER.

Internationally, we have managed to sell 89% of our exports to the demanding Chinese market, that requires high volumes; as they are the top pig cattle and aquaculture producer.

Fish meal exports in 2021 were of 126,206 MT, and increased in 23 328 MT (+23%) compared to 2020, being the super prime and prime fish meal the top selling products with 97,319 MT.

CONSUMO HUMANO INDIRECTO

Los precios de la harina de pescado aumentaron en 3%, de 1,448 USD/TM en el 2020 a 1,497 USD/TM en el 2021, debido a la alta demanda provocada por la reactivación económica en China y al crecimiento de producción de alimentos balanceados.

VENTA GENERAL DE HARINA DE PESCADO 2020-2021 EN TM

CALIDAD DE HARINA TM	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
SD Premium	6,558	9,400	-	0.3	6,558	9,401
SD Súper prime	42,712	38,494	2	1.00	42,714	38,495
SD Prime A	42,035	58,822	970	1.6	43,006	58,824
SD Prime B	7,917	12,330	-	0.1	7,917	12,330
SD Standard	2,682	7,157	-	0.2	2,682	7,158
SD Sub Standard	-	-	-	-	-	-
Total	101,906	126,203	972	3.2	102,878	126,206

VENTA GENERAL DE HARINA DE PESCADO 2020-2021 (USD/TM)

CALIDAD DE HARINA TM	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
SD Premium	USD 1,649	USD 1,695	-	USD 1,730	USD 1,649	USD 1,695
SD Súper prime	USD 1,482	USD 1,528	USD 1,513	USD 1,594	USD 1,482	USD 1,528
SD Prime A	USD 1,437	USD 1,487	USD 1,296	USD 1,535	USD 1,434	USD 1,487
SD Prime B	USD 1,242	USD 1,379	-	USD 1,470	USD 1,242	USD 1,379
SD Standard	USD 1,227	USD 1,356	-	USD 1,373	USD 1,227	USD 1,356
SD Sub Standard	-	-	-	-	-	-
Total	USD 1,449	USD 1,497	USD 1,297	USD 1,557	USD 1,448	USD 1,497

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

Fish meal prices increased in 3%, from 1,448 USD/MT in 2020 to 1,497 USD/MT in 2021, due to the high demand induced by the economic reactivation in China and the production increase in formulated feed.

FISH MEAL TOTAL SALES 2020 - 2021 IN MT

FISHMEAL QUALITY	EXPORT		DOMESTIC		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
SD Premium	6,558	9,400	-	0.3	6,558	9,401
SD Super Prime	42,712	38,494	2	1.00	42,714	38,495
SD Prime A	42,035	58,822	970	1.6	43,006	58,824
SD Prime B	7,917	12,330	-	0.1	7,917	12,330
SD Standard	2,682	7,157	-	0.2	2,682	7,158
SD Sub Standard	-	-	-	-	-	-
Total	101,906	126,203	972	3.2	102,878	126,206

FISH MEAL TOTAL SALE PRICE 2020 - 2021 (USD/MT)

FISHMEAL QUALITY USD/MT	EXPORT		DOMESTIC		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
SD Premium	USD 1,649	USD 1,695	-	USD 1,730	USD 1,649	USD 1,695
SD Super Prime	USD 1,482	USD 1,528	USD 1,513	USD 1,594	USD 1,482	USD 1,528
SD Prime A	USD 1,437	USD 1,487	USD 1,296	USD 1,535	USD 1,434	USD 1,487
SD Prime B	USD 1,242	USD 1,379	-	USD 1,470	USD 1,242	USD 1,379
SD Standard	USD 1,227	USD 1,356	-	USD 1,373	USD 1,227	USD 1,356
SD Sub Standard	-	-	-	-	-	-
Total	USD 1,449	USD 1,497	USD 1,297	USD 1,557	USD 1,448	USD 1,497

CONSUMO HUMANO INDIRECTO

Respecto al aceite de pescado, en el ámbito internacional logramos vender en primer lugar el 33.3% de nuestras exportaciones al mercado chino y en segundo lugar con 16.12% al mercado de Bélgica. En cuanto a nuestra exportación de aceite de pescado en el 2021 fue de 24,102 TM y se incrementó en 10,151 TM (+70%) respecto al 2020, siendo la calidad de Aceite para Consumo Humano la más vendida con 20,836 TM.

Cabe mencionar que los precios de aceite de pescado disminuyeron en 3% de USD/TM 2,352 en el 2020 a USD/TM 2,276 en el 2021, esto se debe principalmente al incremento en la oferta total de aceite de pescado del Perú respecto del año anterior.

VENTA GENERAL DE ACEITE DE PESCADO 2020-2021 EN TM

CALIDAD DE ACEITE TM	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Aceite crudo	3,114	3,266	-	-	3,114.41	3,266.03
Aceite omega	10,836	20,836	3,746	6,330.00	14,582.49	27,166.14
Aceite Fondo Ácido	-	-	118,52	721,11	118,52	721,11
Total	13,951	24,102	3,895	7,051	17,815	31,153

VENTA GENERAL DE ACEITE DE PESCADO 2020-2021 (USD/TM)

CALIDAD DE ACEITE TM	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Aceite crudo	USD 2,173	USD 1,926	USD	USD	USD 2,173	USD 1,926
Aceite omega	USD 2,351	USD 2,341	USD 2,536.00	USD 2,351	USD 2,399	USD 2,344
Aceite Fondo Ácido	USD-	USD	USD 1,401.46	USD 1,326	USD 1,401	USD 1,326
Total	USD 2,311	USD 2,285	USD 2,501	USD 2,246	USD 2,352	USD 2,276

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

Regarding fish oil, at international levels we have achieved to sell 33.3% of our exports to the Chinese market first and second 16.12% to the Belgium market. Fish oil exports in 2021 were of 24,102 MT and increased in 10,151 MT (+70%) compared to 2020, being fish oil for Human Consumption the number one selling kind with 20,836 MT.

Fish oil prices decreased 3% from USD/MT 2,352 in 2020 to USD/MT 2,276 in 2021, primarily because of the increase in the total supply of fish oil in Peru compared to the previous year.

FISH OIL TOTAL SALES 2020 - 2021 IN MT

FISH OIL QUALITY TM	EXPORT FOB		DOMESTIC		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Raw Fish Oil	3,114	3,266	-	-	3,114.41	3,266.03
Omega Fish Oil	10,836	20,836	3,746	6,330.00	14,582.49	27,166.14
Acid Bot-tom Fish Oil	-	-	118,52	721,11	118,52	721,11
Total	13,951	24,102	3,895	7,051	17,815	31,153

FISH OIL TOTAL SALE PRICE 2020 - 2021 IN MT

FISH OIL QUALITY USD	EXPORT FOB		DOMESTIC		TOTAL	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Raw Fish Oil	USD 2,173	USD 1,926	USD	USD	USD 2,173	USD 1,926
Omega Fish Oil	USD 2,351	USD 2,341	USD 2,536.00	USD 2,351	USD 2,399	USD 2,344
Acid Bottom Fish Oil	USD-	USD	USD 1,401.46	USD 1,326	USD 1,401	USD 1,326
Total	USD 2,311	USD 2,285	USD 2,501	USD 2,246	USD 2,352	USD 2,276

VENTA DE HARINA PARA ANGUILA

Durante el 2021, las ventas de harina para anguila alcanzaron un total de 9,473 TM, representando una disminución de 34.87% respecto al año anterior (14,545 TM 2017). Las ventas de este producto representaron 13.49% de las ventas totales del año, siendo nuestro destino Japón, quien demanda altos volúmenes de comida para anguilas con elevados estándares de calidad, consolidándose así una alternativa más en nuestra cartera de productos que nos permite seguir creciendo como empresa.

EEL FEED POWDER SALES.

During 2021, the eel feed powder sales reached the total of 9,473 MT, presenting a decrease of 34.87% compared to the previous year (14,545 MT in 2017). The sales of this product represented 13.49% of the year total, being the main destiny Japan. This country demands high volumes of eel feed powder with high quality standards, allowing the company to have another portfolio alternative to keep on growing as a company.

CONSUMO HUMANO DIRECTO

CONSERVAS

Las ventas totales disminuyeron en comparación con el año 2020 en 91,275 Cajas Patrón (en adelante CP), debido a una reducción del consumo interno del mercado local.

Durante el 2021, los precios se contrajeron un 3% en promedio, básicamente por el impacto de la devaluación de la moneda en el mercado local.

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

CANNED PRODUCTS

Total sales decreased compared to 2020 in 91,275 Standard Boxes (hereinafter SB), mainly in the domestic market, because of a lesser consumption after lockdown.

In 2021, prices decreased in 3% on average, basically due to the currency devaluation impact in the domestic market.

VENTA GENERAL DE CONSERVAS DE PESCADO 2020 - 2021 CANNED FISH PRODUCTS GENERAL SALES 2020 - 2021

CONSERVAS POR ESPECIE(CP)	TOTAL	
	2020	2021
CANNED PRODUCTS BY SPECIES (SB)	TOTAL	
	2020	2021
Atún Tuna	653,727	542,137
Caballa Mackerel	60,602	54,820
Jurel Jack Mackerel	34,750	20,420
Bonito Sarda	23	41,241
Mixta Mixed	791	0
Totales Total	749,893	658,618

PRECIO DE VENTA GENERAL DE CONSERVAS 2020 - 2021 EN USD/CP CANNED PRODUCTS TOTAL SALE PRICE 2020-2021 IN USD/SB

CONSERVAS POR ESPECIE(USD/CP)	TOTAL	
	2020	2021
CANNED PRODUCTS BY SPECIES (USD/SB)	TOTAL	
	2020	2021
Atún Tuna	41	40
Caballa Mackerel	37	34
Jurel Jack Mackerel	27	29
Bonito Sarda	38	32
Mixta Mixed	14	-
Totales Total	40	39

CONSUMO HUMANO DIRECTO

CONGELADOS

En el caso de nuestra línea de congelados, las ventas disminuyeron en 4% respecto al año anterior, debido a la menor disponibilidad de los recursos en los primeros meses del año. Las ventas de caballa aumentaron principalmente por una mayor captura de este recurso.

VENTA GENERAL DE CONGELADOS DE PESCADO 2020 – 2021 GENERAL SALES OF FROZEN FISH PRODUCTS 2020 – 2021		
CONGELADOS POR ESPECIE (TM)	TOTAL	
	2020	2021
FROZEN PRODUCTS BY SPECIES (MT)	TOTAL	
	2020	2021
Atún Aleta Amarilla Yellowfin Tuna	182	153
Atún Ojo Grande Bigeye Tuna	217	27
Barrillete Skipjack	454	372
Bonito Sarda	33	138
Caballa Mackerel	2,616	4,452
Jurel Jack Mackerel	7,426	4,789
Merluza Hake	49	32
Perico Mahi-Mahi	15	67
Pota Giant squid	4,289	4,728
Otros Others	99	30
Total Total	15,380	14,788

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

FROZEN PRODUCTS

In the case of the frozen products, sales decreased in 4% compared to the previous year, due to a decreased availability of resources in the early months of the year. Mackerel sales increased, mainly due to an increase in the capture of this resource.

PRECIO DE VENTA GENERAL DE CONGELADOS 2020 – 2021 FROZEN PRODUCTS TOTAL SALE PRICE 2020–2021		
CONGELADOS POR ESPECIE (USD/TM)	TOTAL	
	2020	2021
FROZEN PRODUCTS BY SPECIES (USD/MT)	TOTAL	
	2020	2021
Atún Aleta Amarilla Yellowfin Tuna	4,392	2,737
Atún Ojo Grande Bigeye Tuna	4,552	1,850
Barrillete Skipjack	2,491	4,624
Bonito Sarda	3,487	1,223
Caballa Mackerel	894	965
Jurel Jack Mackerel	771	973
Merluza Hake	1,361	1,182
Perico Mahi-Mahi	601	3,075
Pota Giant squid	1,909	1,706
Otros Others	294	1,216
Total Total	1,261	1,330

NUESTRA GESTIÓN COMERCIAL

CONSUMO HUMANO DIRECTO

Los mercados extranjeros siguen manteniéndose como principal destino de nuestros productos congelados, representando el 98% de la venta total y registrando en el 2021 como principales clientes a Camerún y Brasil.

Asimismo, los precios promedios respecto al año 2020 aumentaron en 5%, en gran medida por el aumento de los precios del jurel congelado.

OUR COMMERCIAL MANAGEMENT

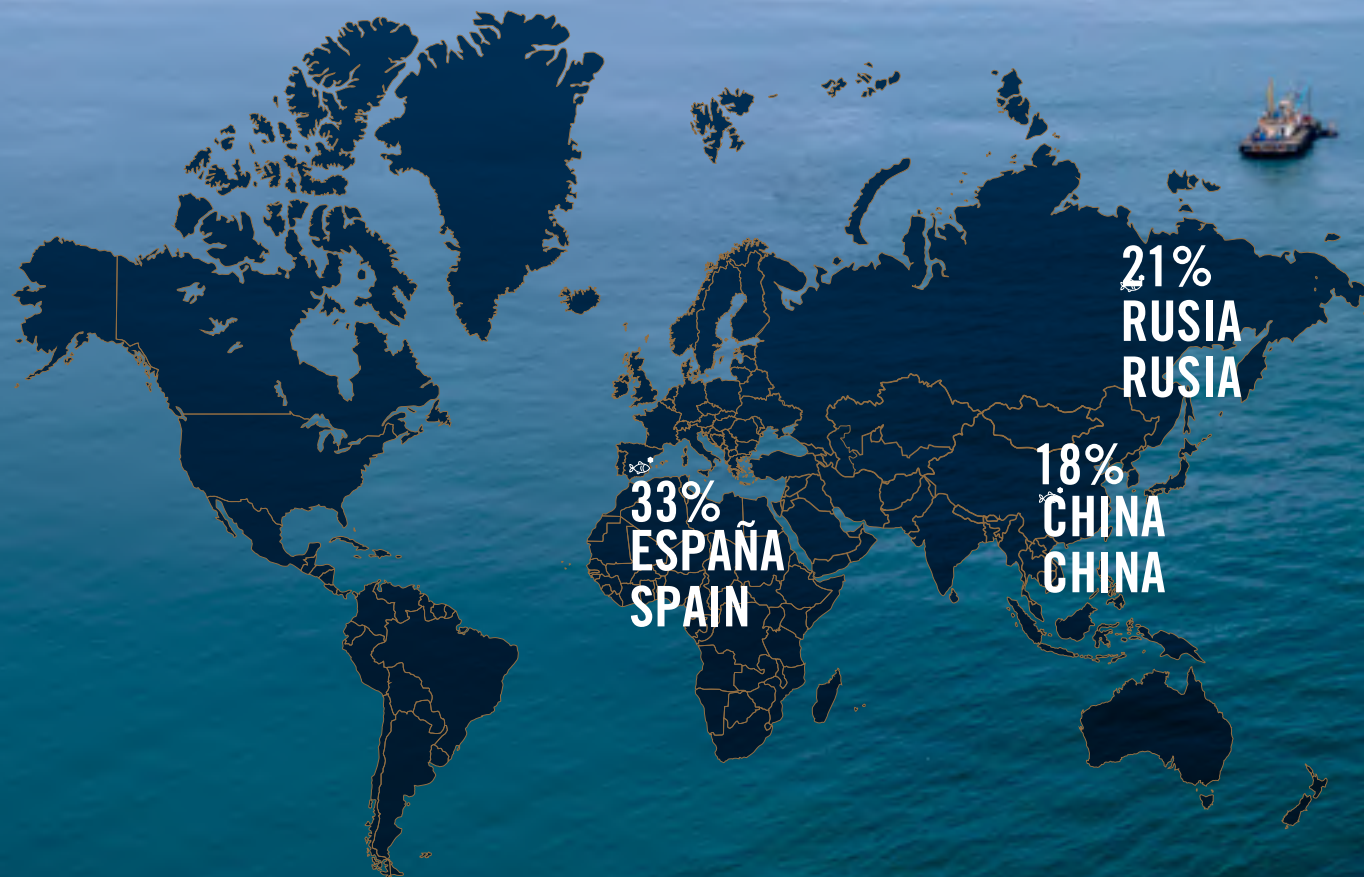
DIRECT HUMAN CONSUMPTION

The international markets are still the main target of our frozen products, representing 98% of the total sales being Cameroon and Brazil the top clients during 2021.

Likewise, the prices compared to 2020 increased in 5%, mainly because of the increase in the frozen Jack Mackerel price.

PRINCIPALES DESTINOS EN EL EXTERIOR - CONGELADOS 2021

MAIN MARKETS ABROAD – FROZEN PRODUCTS 2021



LOS MERCADOS EXTRANJEROS SIGUEN MANTENIÉNDOSE COMO PRINCIPAL DESTINO DE NUESTROS PRODUCTOS CONGELADOS, REPRESENTANDO EL **98%** DE LA VENTA TOTAL.

THE INTERNATIONAL MARKETS ARE STILL THE MAIN TARGET OF OUR FROZEN PRODUCTS, REPRESENTING **98%** OF THE TOTAL SALES BEING CAMEROON AND BRAZIL THE TOP CLIENTS THIS YEAR.

NOS JUGAMOS EL PARTIDO MÁS IMPORTANTE DE NUESTRA VIDA COMO SOCIEDAD, PERO NO LO JUGAMOS SOLOS, HAYDUK FUE NUESTRO JUGADOR PRINCIPAL. JUNTOS NOS LA JUGAMOS CON TODAS NUESTRAS FUERZAS, DEJÁNDOLO TODO EN LA CANCHA, PONIENDO EL CUERPO COMO SIEMPRE LO HEMOS HECHO Y COMO LO SEGUIREMOS HACIENDO. GRACIAS A TODA LA FAMILIA HAYDUK PORQUE, A PESAR DE TODO, NUNCA BAJAMOS LOS BRAZOS, Y AHORA QUE LA MAREA ESTÁ CONTROLADA, SIGAMOS CON ESA GARRA, POR NUESTRAS FAMILIAS, NUESTRO PAÍS. SIGAMOS LLEVANDO LA MEJOR ALIMENTACIÓN AL PERÚ Y AL MUNDO. ¡VAMOS, GUERREROS HAYDUK!

CRECEMOS +

PARA GENERAR DESARROLLO EN EL PAÍS

WE GROW +
TO GENERATE DEVELOPMENT
IN THE COUNTRY

WE PLAYED THE MOST IMPORTANT MATCH OF OUR LIFE AS A SOCIETY, BUT WE DIDN'T PLAY IT ALONE, HAYDUK WAS OUR MAIN PLAYER. TOGETHER WE PLAYED IT WITH ALL OUR STRENGTH, GIVING IT OUR ALL ON THE FIELD, PUTTING OUR BODIES ON THE LINE AS WE HAVE ALWAYS DONE AND AS WE WILL CONTINUE TO DO. I'M GRATEFUL TO THE ENTIRE HAYDUK FAMILY BECAUSE, DESPITE EVERYTHING, WE NEVER STOPPED FIGHTING, AND NOW THAT THE TIDE IS UNDER CONTROL, WE'RE GOING TO CONTINUE TO FIGHT, FOR OUR FAMILIES AND FOR OUR COUNTRY. LET'S KEEP BRINGING THE BEST FOOD TO PERU AND THE WORLD. LET'S GO, HAYDUK WARRIORS!



ROMY TRUJILLO
GESTORA DE SECCIÓN CHD DHC SECTION MANAGER
15 AÑOS EN HAYDUK 15 YEARS WITH THE ORGANIZATION



+
LAS INVERSIONES EN BIENES
DE CAPITAL: USD 11,533

+
INVESTMENTS IN CAPITAL
GOODS: USD 11,533



11.

HAYDUK EN CIFRAS:
2020 VS 2021HAYDUK IN FIGURES
2020 VS. 2021

2020

Se estructuró un nuevo crédito sindicado por USD100MM liderado y financiado con bancos del exterior, DNB Bank y Rabobank, este nuevo crédito permitió mejorar el costo financiero, entre intereses y comisiones, en 150pbs; además, cuenta con tres escalas de tasa variable que premia el menor endeudamiento de la compañía. Asimismo, las condiciones contractuales cuentan con mayor flexibilidad alineándose a lo manejado en el sector; por ejemplo, se eliminó la canalización y retención de las cobranzas de harina, así como el ratio de cobertura de servicio de deuda, no existe restricción de Capex, se incrementó el límite de la deuda de corto plazo, la medición de *covenants* se realiza de manera semestral y se cuenta con un mecanismo de prepago obligatorio que refleja con mayor precisión el flujo de caja, ya que, incorpora las variaciones del capital de trabajo y la periodicidad de pago es anual acorde a la generación de flujo de ese mismo periodo de la compañía.

2021

La familia Martínez Moreno culminó con el proceso de compra del bloque patrimonial de la familia Baraka (40% del total de las acciones), convirtiéndose en únicos accionistas de la compañía. Esta recomposición accionarial ha permitido agilidad y flexibilidad en la toma de decisiones estratégicas.

El gasto financiero se redujo en 62% en el 2021 con respecto al año 2020, principalmente debido a la caída de las tasas de los financiamientos preembarque, buena campaña pesquera (lo cual permitió reducir la deuda de corto plazo al mínimo) y a la inyección de capital de trabajo por el nuevo préstamo sindicado. Las tasas de preembarque cayeron de un 2.2% en promedio del 2020 a 0.96% en el 2021, principalmente debido al esfuerzo del Estado por reactivar la economía y su posterior reducción de la tasa de referencia.

Finalmente, se logró ampliar en 30 días la condición de pago de 52 proveedores claves (los cuales representaron el 13.2% del total de compras del 2020 por un valor total de USD 12MM) mediante el uso de cartas de comunicación y uso de la línea de Factoring con el interés asumido por el proveedor.

2020

We structured a new syndicated credit for USD 100 MM led and financed with banks abroad, DNB Bank and Rabobank. This new credit allowed to improve the financial cost, between interest and commissions, in 150 pbs; also, it counts on three scales of variable rate, which rewards the lower indebtedness of the company. Additionally, the contractual conditions are more flexible, aligning to what is handled in the sector. For example, the channeling and retention of the meal collection were deleted, as well as the debt service coverage ratio, there is no Capex restriction, the limit of short-term debt was increased; the covenants measure is carried out on half-yearly basis, and we have a mandatory prepayment mechanism which reflects more precisely the cash flow, as it incorporates the work capital variations and the payment frequency is annual, according to the flow generation during that same period by the company.

2021

The Martinez Moreno family finished the acquisition process for the Baraka family equity block (40% of the total stocks), becoming the sole stockholder of the company. This shareholder recomposition has allowed agility and flexibility in strategical decision-making.

The financial expense was reduced in 62% in 2021 vs. 2020, mainly due to the decrease of the rates of the pre-shipment fundings, due to a good fishing campaign (which allowed us to reduce short-term debt to the minimum), and due to the work capital injection of the new syndicated loan.

The pre-shipment rates decreased from 2.2% in average during 2020 to 0.96% during 2021, mainly due to the Government efforts to reactivate economy and the subsequent reference rate reduction. We managed to extend the payment terms of 52 main providers (who represented 13.2% of the total of purchases in 2020 for a total value of USD 12 MM) in 30 days, by sending communication letters and using the Factoring line with the interest assumed by the provider.

 hayduk.com.pe

 **OFICINA ADMINISTRATIVA / HEADQUARTER OFFICE**

AV. MANUEL OLGUÍN N° 501 - PISO 7
SANTIAGO DE SURCO, LIMA.
TELÉFONO / PHONE: (01) 211 2999

VÉGUETA

PANAMERICANA NORTE KM. 163.4, VÉGUETA
HUACHO, LIMA.
TELÉFONO / PHONE: (01) 237 7461 - (01) 237 7465

COISHCO

AV. SANTA MARINA S/N, CALETA COISHCO
CHIMBOTE, ÁNCASH.
TELÉFONO / PHONE: (043) 29 03 09

MALABRIGO

AV. PLAYA NORTE S/N, PUERTO MALABRIGO
TRUJILLO, LA LIBERTAD.



CONCEPTO, DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
CONCEPT, DESIGN AND LAYOUT



 HOLA_ICONO

**HAYDUK**
CORPORACIÓN

