

MEMORIA
ANUAL 2022
ANNUAL
REPORT

**PESCADORES PERUANOS
ALIMENTANDO AL MUNDO**

**PERUVIAN FISHERMEN
FEEDING THE WORLD**



Declaración de Responsabilidad **Statement of Responsibility**

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Pesquera Hayduk SA durante el año 2022. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se responsabilizan por su contenido conforme a las disposiciones legales aplicables.

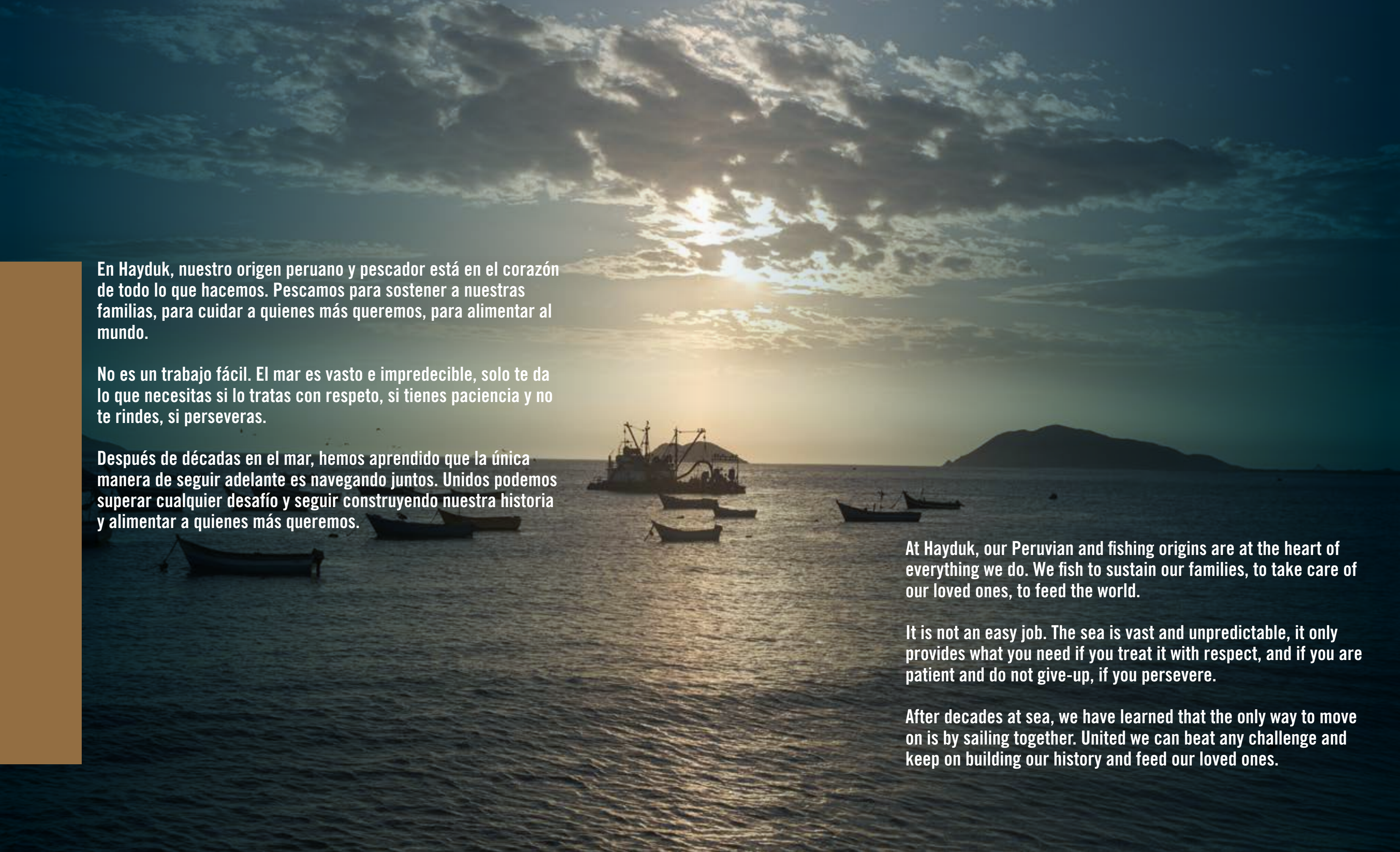
Lima, 14 de marzo de 2023

The present document contains true and sufficient information regarding the business development of "Pesquera Hayduk S.A." (Hayduk Fishing Limited Company) for the year 2022. 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, 2023.

Walter Martínez Moreno
Presidente del Directorio
Chairperson of the Board of Directors

José Arriola Márquez
Gerente General de Hayduk
CEO

A sunset over the ocean with several fishing boats and a large fishing vessel in the distance. The sun is low on the horizon, casting a golden glow over the water and sky. The sky is filled with scattered clouds, and the water shows gentle ripples. In the background, a large fishing vessel with multiple masts and nets is visible, along with several smaller boats. The overall scene is peaceful and evokes a sense of traditional maritime life.

En Hayduk, nuestro origen peruano y pescador está en el corazón de todo lo que hacemos. Pescamos para sostener a nuestras familias, para cuidar a quienes más queremos, para alimentar al mundo.

No es un trabajo fácil. El mar es vasto e impredecible, solo te da lo que necesitas si lo tratas con respeto, si tienes paciencia y no te rindes, si perseveras.

Después de décadas en el mar, hemos aprendido que la única manera de seguir adelante es navegando juntos. Unidos podemos superar cualquier desafío y seguir construyendo nuestra historia y alimentar a quienes más queremos.

At Hayduk, our Peruvian and fishing origins are at the heart of everything we do. We fish to sustain our families, to take care of our loved ones, to feed the world.

It is not an easy job. The sea is vast and unpredictable, it only provides what you need if you treat it with respect, and if you are patient and do not give-up, if you persevere.

After decades at sea, we have learned that the only way to move on is by sailing together. United we can beat any challenge and keep on building our history and feed our loved ones.

PRINCIPALES RESULTADOS 2022

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.

MAIN RESULTS 2022

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.

NUESTRAS LÍNEAS DE NEGOCIO: OUR LINES OF BUSINESS



Harina y aceite de pescado
Fish meal and fish oil



Conservas
Canned products



Productos congelados
Frozen products

UTILIDAD NETA CONTABLE EN EL 2022

ACCOUNTING NET PROFIT IN 2022

USD

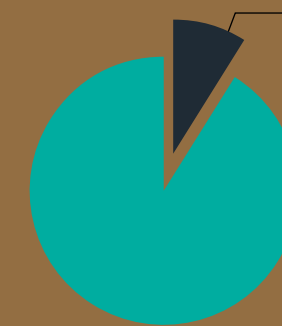
15.1 MILLONES MM

EBITDA CERRÓ EN

EBITDA CLOSED AT

USD

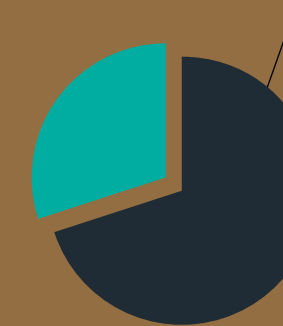
48.9 MILLONES MM



EL PRECIO DE HARINA DE PESCADO SE INCREMENTÓ EN

+8%

increase in the price of fishmeal.



EL PRECIO ACEITE DE PESCADO SE INCREMENTÓ EN

+71%

increase in the price of fish oil.

Gestión de calidad

Se mantuvo la posición de primer lugar en el ranking de calidad Harina Super Prime y Prime de todo el sector pesquero, en la primera y segunda temporada, según el reporte de la certificadora SGS del Perú SAC, posición que se mantiene desde el 2020.

Gestión social

Trabajamos en el fortalecimiento de nuestras relaciones con las comunidades ubicadas en nuestras zonas de influencia directa. En el 2022 hemos logrado beneficiar positivamente a más de 6,000 personas y hemos implementando iniciativas alrededor de 10 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible.

Gestión ambiental

Enfoque de la sostenibilidad en la gestión ambiental, por ello empezamos a medir la huella de carbono en todas nuestras sedes; firmamos un convenio con ANIQUEM para el reaprovechamiento de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) y ayudar con lo recaudado a esta asociación.

Gestión de capital humano

Centramos nuestros esfuerzos en el cuidado integral de nuestros colaboradores, implementando diversos programas para brindarles soporte integral.

Certificaciones

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

The position of first place in the Super Prime and Prime Flour quality ranking of the entire fishing sector was maintained, in the first and second season, according to the report of the SGS del Perú SAC certifier, a position that has been maintained since 2020 .

Social management

We work to strengthen our relationships with the communities located in our areas of direct influence. In 2022 we have positively benefited more than 6,000 people and we have implemented initiatives around 10 of the 17 sustainable development goals.

Environmental Management

Focus on sustainability in environmental management, for this reason we began to measure the carbon footprint in all of our sites; we signed an agreement with ANIQUEM for the reuse of our waste from electronical equipmet (WEEE) and help this association with the proceeds.

Human Capital Management

We focus our efforts on the comprehensive care for our employees, implementing various programs to provide them with comprehensive support.

Certifications

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.

contenido

SOMOS HAYDUK

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

PRINCIPALES RESULTADOS

CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO
08

C1 NUESTRA COMPAÑÍA	14
> Misión, Visión y Valores	
> Estructura organizacional	
> Marco regulatorio	
> Compliance Corporativo	

HAYDUK EN CIFRAS

C2 ENTORNO ECONÓMICO Y SECTORIAL	32
> Entorno económico mundial	
> Entorno económico peruano	
> Sector pesquero peruano	
C3 HAYDUK EN CIFRAS	44
> 2021 vs. 2022	
> Resultados económicos	

EXCELENCIA OPERATIVA

C4 NUESTRAS OPERACIONES	56
> Unidad de extracción	
> Resultado de las temporadas	
> Unidad productiva	
C5 NUESTRA GESTIÓN COMERCIAL	72
> Consumo Humano Indirecto	
> Consumo Humano Directo	

NUESTRA GENTE

C6 ESTRATEGIA DE NEGOCIO: PLENO POTENCIAL	86
> Líneas de acción e iniciativas	
> Comité de Innovación	
C7 GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO	100
> Consolidación de la nueva normalidad	
> Organización y recursos	
C8 GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL	120
> Cumplimiento de requisitos de seguridad	
> Indicadores de accidentabilidad	

GESTIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL

C9 GESTIÓN SOCIAL	132
C10 GESTIÓN AMBIENTAL	142
C11 HAYDUK CALIDAD	152
> Certificaciones	
> Procesos de mejora continua	
> Gestión de calidad	

content

WE ARE HAYDUK

STATEMENT OF RESPONSIBILITY

MAIN RESULTS

LETTER FROM THE CHAIRPERSON OF THE BOARD OF DIRECTORS
10

C1 OUR COMPANY	14
> Mission, Vision and Values	
> Organization Structure	
> Regulatory Framework	
> Corporate Compliance	

HAYDUK IN FIGURES

C2 ECONOMIC AND SECTORAL ENVIRONMENT	32
> Global Economic Environment	
> Peruvian Economic Environment	
> Peruvian Fishing Sector	
C3 HAYDUK IN FIGURES	44
> 2021 vs 2022	
> Financial results	

OPERATIONAL EXCELLENCE

C4 OUR OPERATIONS	56
> Extraction Unit	
> Seasons Results	
> Production Unit	
C5 OUR COMMERCIAL MANAGEMENT	72
> Indirect Human Consumption	
> Direct Human Consumption	

OUR PEOPLE

C6 BUSINESS STRATEGY: FULL POTENTIAL	86
> Lines of action and initiatives	
> Innovation Committee	
C7 HUMAN CAPITAL MANAGEMENT	100
> Consolidation of the new normality	
> Organization and resources	
C8 OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY MANAGEMENT	120
> Compliance with Safety Requirements	
> Accident Rate Indicators	

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

C9 SOCIAL MANAGEMENT	132
C10 ENVIRONMENTAL MANAGEMENT	142
C11 HAYDUK QUALITY	152
> Certifications	
> Continuous improvement processes	
> Quality Management	

CARTA DEL PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

SEÑORES ACCIONISTAS, DIRECTORES, COLABORADORES, CLIENTES Y PROVEEDORES:

En Pesquera Hayduk, cerramos un 2022 que nos impulsó a adaptarnos, fortalecer nuestras capacidades y así lograr una estructura idónea y alineada a nuestra planificación corporativa, implementando cambios estratégicos en favor de la eficiencia de nuestros procesos, mayor énfasis en nuestra responsabilidad social y ambiental, y un crecimiento económico sostenido de cara a los próximos años.

En línea con la eficiencia de nuestros procesos, en el 2022 decidimos escindir los complejos pesqueros de Paita e Ilo, líneas de producción y comercialización de consumo humano directo; logrando optimizar y potenciar nuestro *core business*, es decir la producción de harina, aceite, conservas y congelados. Asimismo, debido al exceso de capacidad instalada en tierra, culminamos el cierre de la planta de harina de Tambo de Mora, con lo cual, logramos un correcto equilibrio entre la capacidad de descarga reflejada en nuestra participación de cuota total y la capacidad de procesamiento real en planta.

Por el lado de la responsabilidad social y ambiental, estamos iniciando la gestión de un rol más protagónico de la compañía mediante la implementación de una visión de sostenibilidad, no solo para alinearnos a la exigencia mundial, sino que responda a nuestro compromiso con una pesca sostenible que camine de la mano del desarrollo de la comunidad.

En relación con nuestro crecimiento económico, la compañía ha ganado solidez y, por ende, confianza a través de un estricto manejo financiero y procedimental para cumplir con todos nuestros compromisos y con una filosofía empresarial asentada en las relaciones a largo plazo con cada uno de nuestros stakeholders, quienes, con su apoyo y respaldo, fueron clave para alcanzar nuestros objetivos.

Los invito a conocer lo que fue nuestro 2022, el recorrido de nuestra empresa a través de un año retador, y a su vez, las metas alcanzadas. Extiendo mi gratitud a todos nuestros *lenders*, colaboradores, clientes, proveedores, accionistas, directores y socios comerciales, con quienes compartimos la imprescindible tarea de desarrollar la industria pesquera peruana y generar valor y bienestar para hoy y el mañana.



Walter Martínez Moreno
Presidente del Directorio



LETTER FROM THE CHAIRPERSON OF THE BOARD OF DIRECTORS

DEAR SHAREHOLDERS, DIRECTORS, EMPLOYEES,
CLIENTS, AND SUPPLIERS:

At Pesquera Hayduk, we closed a 2022 that encouraged us to adapt and strengthen our capacities in order to achieve an ideal structure, aligned with our corporate planning, by implementing strategic changes in favor of the efficiency of our processes, and putting greater emphasis on our social and environmental responsibility, and on sustained economic growth in the coming years.

In line with the efficiency of our processes, in 2022 we decided to split the fishing complexes of Paita and Ilo, production and marketing lines for direct human consumption; managing to optimize and enhance our core business, that is to say the production of meal, oil, canned and frozen products. Also, due to the excess installed capacity on land, we completed the closure of the Tambo de Mora meal plant, which achieved a correct balance between the discharge capacity reflected in our total quota share and the actual processing capacity in plant.

On the social and environmental responsibility side, we are starting the management of a more prominent role of the company by implementing a vision of sustainability, not only to align ourselves to the global demand, but also to respond to our

commitment to sustainable fishing that goes hand in hand with the development of the community. In relation to our economic growth, the company has gained strength and, therefore, confidence through strict financial and procedural management to fulfill all our commitments and with a business philosophy based on long-term relationships with each of our stakeholders, who, with their support and assistance, were key to achieving our goals. I invite you to know what our 2022 was like, the journey of our company through a challenging year, and in turn, the goals achieved. I extend my gratitude to all our lenders, employees, clients, suppliers, shareholders, directors and business partners, with whom we share the essential task of developing the Peruvian fishing industry and generating value and well-being for today and tomorrow.

Walter Martínez Moreno
Chairperson of the Board of Directors

EN PESQUERA HAYDUK, CERRAMOS UN 2022 QUE NOS IMPULSÓ A ADAPTARNOS, FORTALECER NUESTRAS CAPACIDADES Y ASÍ LOGRAR UNA ESTRUCTURA IDÓNEA Y ALINEADA A NUESTRA PLANIFICACIÓN CORPORATIVA, IMPLEMENTANDO CAMBIOS ESTRATÉGICOS EN FAVOR DE LA EFICIENCIA DE NUESTROS PROCESOS, MAYOR ÉNFASIS EN NUESTRA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL, Y UN CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIDO DE CARA A LOS PRÓXIMOS AÑOS.

AT PESQUERA HAYDUK, WE CLOSED A 2022 THAT ENCOURAGED US TO ADAPT AND STRENGTHEN OUR CAPACITIES IN ORDER TO ACHIEVE AN IDEAL STRUCTURE, ALIGNED WITH OUR CORPORATE PLANNING, BY IMPLEMENTING STRATEGIC CHANGES IN FAVOR OF THE EFFICIENCY OF OUR PROCESSES, AND PUTTING GREATER EMPHASIS ON OUR SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY, AND ON SUSTAINED ECONOMIC GROWTH IN THE COMING YEARS.





SOMOS HAYDUK WE ARE HAYDUK

ORGULLO PESCADOR.

ORGULLO PERUANO.

FISHERMAN PRIDE.

PERUVIAN PRIDE.

“

LO QUE NOS DIFERENCIA ES BUSCAR SOLUCIONES INGENIOSAS A LOS PROBLEMAS QUE PODAMOS TENER, YA QUE, CONFIAMOS EN EL POTENCIAL DE NUESTRO EQUIPO.

WHAT MAKES US DIFFERENT IS TO LOOK FOR CLEVER SOLUTION FOR THE PROBLEMS WE MAY HAVE, AS WE TRUST OUR TEAM POTENTIAL.

”

HELMUT SILVA GUTIERREZ
SUPERINTENDENTE PLANTA - SEDE VÉGUETA
18 AÑOS EN HAYDUK

HELMUT SILVA GUTIERREZ
FACTORY SUPERINTENDENT – VEGUETA OFFICE
18 YEARS AT HAYDUK

1.

NUESTRA COMPAÑÍA

OUR COMPANY

- › Misión, Visión y Valores
- › Estructura organizacional
- › Marco regulatorio
- › Compliance Corporativo

- › Mission, Vision and Values
- › Organization Structure
- › Regulatory Framework
- › Corporate Compliance





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.



VISION

VISION

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

VISION

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





Pescadores peruanos alimentando al mundo
Peruvian fishermen feeding the world

2022

Memoria Anual
Annual Report

NUESTROS VALORES

- RESPECTO
- COMPROMISO
- INTEGRIDAD
- TRABAJO EN EQUIPO
- RESPONSABILIDAD

- RESPECT
- COMMITMENT
- INTEGRITY
- TEAM WORK
- RESPONSIBILITY

OUR VALUES

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

DIRECTORIO

El Directorio de Pesquera Hayduk S.A. se encuentra compuesto de la siguiente manera:

ORGANIZATIONAL STRUCTURE

BOARD OF DIRECTORS

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



WALTER MARTÍNEZ MORENO

Presidente del Directorio
Chairperson of the Board of Directors

MILDO MARTÍNEZ MORENO

Vicepresidente del Directorio
Vice Chairperson of the Board of Directors

GONZALO DE LAS CASAS SALINAS

Director
Director

ALFONSO BRAZZINI DÍAZ-UFANO

Director
Director

Fuente: Gerencia Legal de Hayduk.
Source: Legal Management Office of Hayduk.



Pescadores peruanos alimentando al mundo
Peruvian fishermen feeding the world

2022

Memoria Anual
Annual Report

EQUIPO EJECUTIVO

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



JOSÉ ARRIOLA MÁRQUEZ

Gerente General
CEO



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
Fishing Operations Manager

EXECUTIVE TEAM

During 2022, the company administration was in charge of the following executive members:



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
Supply Chain 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



PATRICIA MEJÍA MONTERO

Gerente de Auditoría Interna
Internal Audit Manager

Fuente: Gerencia de Administración y Recursos Humanos de Hayduk.
Source: Human Resources Management Office of Hayduk.



MARCO REGULATORIO

Nuestras actividades están reguladas por el Decreto Ley 25977, Ley General de Pesca, y su reglamento, aprobado por el Decreto Supremo 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 y que, durante el año, establece 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 1084 y los Decretos Supremos 021-2008-PRODUCE y 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 a uno de cuotas individuales por embarcación pesquera, de tal manera que se garantice la adecuada captura y extracción de los recursos anchoveta y anchoveta blanca.

El Decreto Supremo 005-2021-PRODUCE, publicado el 25 de febrero del 2021, modifica el Reglamento de la Ley General de Pesca, aprobado por Decreto Supremo 012-2001-PE, y el Reglamento de Fiscalización y Sanción de las Actividades Pesqueras y Acuícolas, aprobado mediante el Decreto Supremo 017-2017-PRODUCE. Estas modificaciones formalizan los procedimientos administrativos de incremento de flota, asociación definitiva de cuota,

entre otros procedimientos pesqueros; asimismo, modifican los criterios de evaluación en el ámbito de procesamiento pesquero.

Finalmente, el Decreto Supremo 024-2021-PRODUCE, publicado el 16 de noviembre del 2021, 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 A UNO DE CUOTAS INDIVIDUALES POR EMBARCACIÓN PESQUERA, DE TAL MANERA QUE SE GARANTICE LA ADECUADA CAPTURA Y EXTRACCIÓN DE LOS RECURSOS 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 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.

Supreme Decree 005-2021-PRODUCE, published on February 25, 2021, modifies the Regulation of the General Fisheries Law, approved by Supreme Decree 012-2001-PE, and the Regulation for the Inspection and Sanction of Fishing and Aquaculture Activities, approved by Supreme Decree 017-2017-PRODUCE. 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.

“
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.
 ”



COMPLIANCE CORPORATIVO

A pesar de que Pesquera Hayduk SA no es un sujeto obligado a contar con un sistema de gestión antisoborno, conforme a lo establecido en la Ley 30424 y sus modificatorias, el Directorio de la compañía, en el año 2018, aprobó la implementación de un modelo de prevención que cuenta con una política de compliance corporativo que contiene las principales directivas que rigen las buenas prácticas empresariales necesarias para evitar riesgos relacionados con conductas ilícitas.

Con la finalidad de confirmar que la Política de Compliance Corporativo Hayduk cumple con los estándares internacionales de un sistema de gestión antisoborno, en el año 2020, obtuvimos la certificación ISO 37001, la misma que garantiza, por un lado, la idoneidad del sistema de prevención

y, por otro lado, su debido cumplimiento; esta certificación se ha mantenido en los años posteriores.

Desde la aprobación de la Política de Compliance Corporativo, la compañía ha realizado una serie de acciones que comprenden la revisión de procesos, políticas, sistemas y controles en toda su operación. Asimismo, ha llevado a cabo la difusión y capacitación constante de los valores éticos que rigen el funcionamiento de la empresa. Sin perjuicio de la difusión que se hace al interior de la organización, transmitimos el contenido de la política a nuestros clientes, proveedores y socios estratégicos, de tal manera que se involucren con los lineamientos de prevención de prácticas ilícitas adoptados por Hayduk.



ODS 16: PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS

16.4

De aquí a 2030, reducir significativamente las corrientes financieras y de armas ilícitas, fortalecer la recuperación y devolución de los activos robados y luchar contra las formas de delincuencia organizada.

16.5

Reducir considerablemente la corrupción y el soborno en todas sus formas.

CORPORATE COMPLIANCE

Despite the fact that Pesquera Hayduk SA is not a subject obliged to have an anti-bribery management system, in accordance with the provisions of Law 30424 and its amendments, in 2018, the Company's Board of Directors approved the implementation of a prevention model that has a corporate *compliance* policy that contains the main directives that govern the good business practices necessary to avoid risks related to illicit behavior.

In order to confirm that the Hayduk Corporate Compliance Policy complies with the international standards of an anti-bribery management system, in 2020, we obtained the ISO 37001 certification, which guarantees, on the one hand, the suitability of the prevention system and, on the other hand,

its duly compliance. This certification has been maintained in the following years.

Since the approval of the Corporate Compliance Policy, the company has carried out a series of actions that include the review of processes, policies, systems and controls throughout its operation. Likewise, it has carried out the constant dissemination and training of the ethical values that govern the operation of the company. Without prejudice to the dissemination that is made within the organization, we transmit the content of the policy to our customers, suppliers and strategic partners, in such a way that they are involved with the guidelines of prevention of illicit practices adopted by Hayduk.



SDO 16: PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS

16.4

By 2030, significantly reduce illicit financial flows and weapons, strengthen the recovery and return of stolen assets, and combat forms of organized crime.

16.5

Significantly reduce corruption and bribery in all its forms.



HAYDUK EN CIFRAS HAYDUK IN FIGURES

**SOMOS UN REFERENTE
MUNDIAL EN LA INDUSTRIA
PESQUERA**

**WE ARE A GLOBAL
REFERENCE FOR THE
FISHING INDUSTRY**



2.

ENTORNO ECONÓMICO Y SECTORIAL

- › Entorno económico mundial
- › Entorno económico peruano
- › Sector pesquero peruano

ECONOMIC AND SECTORIAL ENVIRONMENT

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



ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL

El año 2022 fue un periodo de grandes retos económicos y financieros. Además de una profunda crisis en el costo de vida a causa de un marcado incremento en la inflación a nivel mundial, nos enfrentamos a una extensa desestabilización general producto de la invasión rusa a Ucrania y la desaceleración de la economía china. Las condiciones financieras han sido ciertamente adversas y ajustadas, pues las tasas de interés de referencia emitidas por los bancos centrales han sufrido enormes elevaciones con el fin de revertir una tasa de inflación que aún no decae y que alcanzó niveles de hasta 8.8% anual a nivel global, proyectando un descenso a partir del segundo semestre del 2023 hasta llegar a un estimado del 4.1% en el año 2024.

Las condiciones presentadas por la elevación del precio del gas a raíz de una crisis energética (que no representa un shock transitorio) impulsan un aumento absoluto en los costos de producción de alimentos y otros bienes básicos, lo que causa estragos en los hogares, especialmente en los sectores de menores ingresos, y afecta de manera generalizada la prosperidad económica actual y futura. Por ello, los bancos centrales a nivel mundial están concentrados en restaurar la estabilidad de precios y detener los escenarios adversos, por lo que el endurecimiento de las políticas monetarias se ha acelerado de manera notable, siendo uno de sus resultados principales el fortalecimiento del dólar.

GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT

The year 2022 was a period of great economic and financial challenges. In addition to a deep cost of living crisis due to a marked increase in global inflation, we are facing extensive general destabilization resulting from the Russian invasion of Ukraine and the slowdown in the Chinese economy. Financial conditions have certainly been adverse and tight, as the reference interest rates issued by central banks have undergone enormous increases in order to reverse an inflation rate that has not yet fallen and reached levels of up to 8.8% annually globally, projecting a decrease from the second half of 2023 to reach an estimated 4.1% in 2024.

The conditions presented by the rise in the price of gas in the wake of an energy crisis (which does not represent a transitory shock) drive an absolute increase in the costs of producing food and other basic goods, wreaking havoc on households, especially in lower-income sectors, and it is widely affecting current and future economic prosperity. Therefore, central banks worldwide are focused on restoring price stability and stopping adverse scenarios, so the tightening of monetary policies has accelerated significantly, with a strengthening of the dollar being one of its main results.

ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL

El producto bruto interno (PBI) real a nivel mundial marcó un crecimiento del 3.4% frente al año 2021 y se espera un incremento del 2.9% para el año 2023, de acuerdo con las cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI). Cabe resaltar que las economías de mercados emergentes y en desarrollo fueron las principales promotoras de esta expansión, que logró un alza en el PBI del 3.9%, frente a un aumento de tan solo 2.7% en las economías avanzadas. Adicionalmente, las cifras reales hacia fines de año se encontraron por debajo de lo planteado en las proyecciones realizadas a finales del periodo previo, producto de las condiciones desfavorables a lo largo del 2022.

El crecimiento del comercio mundial se desaceleró de forma marcada durante el año, pasando de 9.7% en el 2021 a 4.3% en el 2022; se espera además un insuficiente 2.4% para el 2023. La apreciación del dólar junto con otros factores de desaliento en inversión fueron la base para la gestación de estas condiciones que nos posicionan ante un escenario vulnerable, pues se mantendrán los altos costos de endeudamiento, pero persistirá la presión para apalancar financieramente las decrecientes existencias de capital en los diversos mercados, estimando en adición que, para el 2023, la tendencia se mantenga, aunque de forma menos pronunciada.

En los Estados Unidos, la economía logró un crecimiento anual de tan solo 2% en el PBI real frente a un 5.6% del año previo. El inicio de año presentó factores positivos a través de un repunte en las tasas de empleo, consumo interno e inversión privada. Sin embargo, las condiciones se complicaron con el avance del periodo y la Reserva Federal se vio obligada a realizar ajustes para contener la inflación a corto y largo plazo, lo que generó circunstancias de un entorno más restrictivo que empujó la demanda hacia niveles inferiores,

deprimió las importaciones y debilitó la oferta de empleo. Por todo ello, se ejecutarán esfuerzos orientados a impulsar la oferta para estimular la productividad, ampliar la fuerza laboral y acortar las tasas de pobreza.

El mercado asiático no ha sido ajeno a las diversas condiciones en la economía mundial. Si bien atravesaron un impacto mucho más moderado en la subida de precios de los alimentos, factores como los frecuentes confinamientos en China producto de la política Cero COVID-19 han derivado en la reapertura de heridas a causa de la pandemia. El mercado inmobiliario —un fuerte porcentaje del crecimiento asiático— se ha debilitado de manera notable y generó tensiones

EL PRODUCTO BRUTO INTERNO (PBI) REAL A NIVEL MUNDIAL MARCÓ UN CRECIMIENTO DEL 3.4% FRENTE AL AÑO 2021 Y SE ESPERA UN INCREMENTO DEL 2.9% PARA EL AÑO 2023, DE ACUERDO CON LAS CIFRAS DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI).

GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT

Real gross domestic product (GDP) worldwide marked growth of 3.4% compared to 2021 and is expected to increase by 2.9% by 2023, according to figures from the International Monetary Fund (IMF). It should be noted that emerging markets and developing economies were the main drivers of this expansion, which achieved a GDP increase of 3.9%, compared to an increase of only 2.7% in advanced economies. In addition, the actual figures toward the end of the year were below what was stated in the projections made at the end of the previous period, as a result of the unfavorable conditions throughout 2022.

REAL GROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP) WORLDWIDE MARKED GROWTH OF 3.4% COMPARED TO 2021 AND IS EXPECTED TO INCREASE BY 2.9% BY 2023, ACCORDING TO FIGURES FROM THE INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF).

Global trade growth slowed sharply during the year, from 9.7% in 2021 to 4.3% in 2022, and an insufficient 2.4% in 2023. The appreciation of the dollar along with other factors of discouragement in investment were the basis for the gestation of these conditions that position us before a vulnerable scenario, since the high costs of indebtedness will be maintained, but pressure will persist to financially leverage declining capital stocks in the various markets, with the additional estimate that by 2023 the trend will continue, albeit less sharply. In the United States, the economy achieved annual growth of only 2% in real GDP compared to 5.6% the previous year. The beginning of the year presented positive factors through a rebound in employment rates, domestic consumption, and private investment. However, conditions were complicated as time passed and the Federal Reserve was forced to make adjustments to contain short- and long-term inflation, which created circumstances of a more restrictive environment that pushed demand to lower levels, which depressed imports and weakened job supply. Therefore, efforts to boost supply will be implemented to boost productivity, expand the workforce and reduce poverty rates.

The Asian market has been no stranger to the various conditions in the world economy. Although they experienced a much more moderate impact on the rise in food prices, factors such as the frequent confinement in China as a result of the zero COVID-19 policy have led to the reopening of wounds due to the pandemic. The housing market – a strong percentage of Asian growth – has weakened significantly and generated liquidity tensions that spread to all sectors, including banks. The emerging and developing economies of the continent achieved a 4.3% rise in real GDP compared to 7.2% the previous year, which had been sustained over the last few years in these



ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL

de liquidez que se propagan a todos los sectores, incluso a la banca. Las economías emergentes y en desarrollo del continente alcanzaron un ascenso del 4.3% en el PBI real frente a un 7.2% del año previo —que venía siendo sostenido a lo largo de los últimos años en estos rangos—, mientras que una fuerte potencia como la japonesa tan solo consiguió un aumento del 1.4%. El Oriente Medio, en otro orden, sostuvo un acrecentamiento del 5.3% frente al año previo, destacando Arabia Saudita con 8.7% de impulso en su PBI real.

Por otro lado, la zona europea viene asumiendo una fuerte factura debido a los conflictos presentados y expandió su PBI en tan solo 3.5% durante el 2022, comparada a un año previo cuando logró un 5.2% de incremento. La crisis energética ha golpeado la economía de los hogares y elevado los costos de las empresas, lo que ha llevado a establecer políticas públicas que nivelen en cierta medida la situación. Los bancos centrales están dedicados a contener la inflación para evitar una recesión más profunda y amparan su crecimiento en economías más prósperas, como las de España y el Reino Unido o, incluso, el buen modelo aplicado por Turquía, que lo ha llevado a una mejora en el 5.6% de su PBI.

Finalmente, en el caso de América Latina, luego de la gran recuperación posterior a la pandemia producto de la reapertura de mercados y las altas tasas de vacunación, se esperan tiempos menos alentadores. La economía de la región obtuvo un crecimiento en el PBI real del 3.9% favorecida principalmente por la bonanza de un destacado primer semestre y, para el 2023, se estima una expansión menor que podría alcanzar hasta un 1.8%, sostenida por la fuerte recesión en países que representan sus principales mercados, además de diversas convulsiones sociales y políticas que otorgan escenarios desalentadores para la inversión privada.

GLOBAL ECONOMIC ENVIRONMENT

ranges, while a strong global player such as Japan only managed to increase 1.4%. The Middle East in another order, sustained an increase of 5.3% compared to the previous year, highlighting Saudi Arabia with 8.7% of boost in its real GDP.

On the other hand, the European area has been taking on a strong bill due to the conflicts presented and expanded its GDP by only 3.5% during 2022, compared to a previous year when it achieved a 5.2% increase. The energy crisis has hit the household economy and raised the costs of companies, which has led to public policies that level the situation to some extent. Central banks are dedicated to containing inflation to avoid a deeper recession and protect their growth in more prosperous economies, such as those in Spain and the United Kingdom or even the good model applied by Turkey, which has led to an improvement in 5.6% of its GDP.

Finally, in the case of Latin America, after the great recovery after the pandemic due to the reopening of markets and high vaccination rates, less encouraging times are expected. The economy of the region obtained a growth in real GDP of 3.9%, mainly favored by the bonanza of a prominent first semester and, by 2023 a smaller expansion is estimated that could reach up to 1.8%, sustained by the strong recession in countries that represent its main markets, in addition to various social and political convulsions that provide discouraging scenarios for private investment.



ENTORNO ECONÓMICO PERUANO

En el 2022, el PBI peruano registró un crecimiento del 2.7%, tasa menor a la proyectada por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) a inicios del periodo. Las principales razones de este ajuste se encontraron en la desaceleración de la demanda externa y la consecuente caída de las exportaciones de bienes y servicios, concentrándose el declive principalmente en el sector minería e hidrocarburos. Por otro lado, el país generó un incremento en el volumen importado de bienes de consumo duraderos y no duraderos junto con el de insumos industriales.

De acuerdo con reportes del BCRP, el progreso en los niveles económicos fue atenuado por la contracción de la producción primaria atribuida a los sectores de minería metálica, manufactura primaria y pesca. La producción del sector minería metálica fue desacelerada debido a los conflictos sociales, políticos e interrupciones en algunas de

las principales minas y carreteras del país. El sector pesca se vio afectado por la menor captura para consumo humano e industrial y se registró una menor producción de harina, aceite, congelados y conservas de pescado.

En cuanto al PBI sectorial, resalta el crecimiento del sector agropecuario (4.3%) por una mayor producción agrícola orientada a la exportación (arándanos, aceitunas, palta, mango, etc.) con la proyección para los siguientes periodos de una mejora condicionada a un escenario próspero para el precio de los fertilizantes. Adicionalmente, el país mantuvo un sostenido aporte a través de los rubros de servicios, electricidad y comercio. En contraparte, el sector minería metálica se encontró ante grandes retos por la menor producción de minerales, como zinc, plata y molibdeno, y pudo sustentarse debido a la extracción de cobre y cierta mejora en los precios hacia el cierre del año.

“
EN EL 2022, EL PBI PERUANO REGISTRÓ UN CRECIMIENTO DEL 2.7%, TASA MENOR A LA PROYECTADA POR EL BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ (BCRP) A INICIOS DEL PERIODO.
 ”

PERUVIAN ECONOMIC ENVIRONMENT

In 2022 Peru's GDP grew by 2.7%, a lower rate than the one projected by the Central Reserve Bank of Peru (BCRP) at the beginning of the period. The main reasons for this adjustment were the slowdown in external demand and the consequent fall in exports of goods and services, concentrating the decline mainly in the mining and hydrocarbons sector. On the other hand, the country generated an increase in the volume of imported durable and non-durable consumer goods along with that of industrial inputs.

According to BCRP reports, progress in economic levels was attenuated by the contraction in primary production attributed to the metal mining, primary manufacturing and fisheries sectors. Production in the metal mining sector was slowed down due to social and political conflicts and disruptions in some of the country's main mines and roads. The fishing sector was affected by the lower catch

for human and industrial consumption and there was a lower production of meal, oil, frozen and canned fish.

As for the sector GDP, the growth of the agricultural sector (4.3%) due to a higher agricultural production oriented to the export (blueberries, olives, avocado, mango, etc.) stands out with the projection for the following periods of an improvement conditioned to a prosperous scenario for the price of fertilizers. In addition, the country maintained a sustained contribution through the areas of services, electricity and trade. On the other hand, the metal mining sector faced great challenges due to the lower production of minerals, such as zinc, silver and molybdenum, and it was able to sustain itself due to the extraction of copper and some improvement in prices toward the end of the year.

“
IN 2022 PERU'S GDP GREW BY 2.7%, A LOWER RATE THAN THE ONE PROJECTED BY THE CENTRAL RESERVE BANK OF PERU (BCRP) AT THE BEGINNING OF THE PERIOD.
 ”



ENTORNO ECONÓMICO PERUANO

El sol peruano, durante el 2022, tuvo un adecuado desempeño y ha resaltado como una de las monedas más sólidas de Latinoamérica. Según el Instituto Peruano de Economía (IPE), la moneda peruana se fortaleció en 4.2% durante el 2022 — inició el año en un nivel cambiario de 3.98 por dólar y lo cerró en 3.81 —. Esto es gratificante debido a que países vecinos como Chile y Colombia han visto a su moneda local perder valor frente al dólar en 8% y 20%, respectivamente. Conforme a las estimaciones del BCRP, esto se debería a la menor exposición y vulnerabilidad ante el entorno externo y a la mejor inflación que presenta el Perú (8%) frente a otros miembros de la región que han tenido una cifra cercana al 12%.

SEGÚN CIFRAS DEL BCRP, EL PERÚ LLEGÓ AL MÁXIMO DE 8.81% DE INFLACIÓN EN EL MES DE JUNIO Y, DESDE ESE MOMENTO, DISMINUYÓ GRADUALMENTE HASTA DICIEMBRE. SE PROYECTA UNA INFLACIÓN DEL 4% PARA EL 2023 Y DE 3% PARA EL 2024 COMO RANGO META.

El BCRP inició el periodo con una tasa referencial del 3%, sin embargo, cerró el año con una tasa del 7.5%, lo cual se traduce en un acceso más restringido y costoso al crédito y un desmedro en la inversión privada. Por otro lado, según cifras del BCRP, el Perú llegó al máximo de 8.81% de inflación en el mes de junio y, desde ese momento, disminuyó gradualmente hasta diciembre. Se proyecta una inflación del 4% para el 2023 y de 3% para el 2024 como rango meta.

Se espera que el PBI y la economía se recuperen para el 2023 debido al restablecimiento y activación de proyectos mineros del país, como la entrada en operación del proyecto Quellaveco y un desempeño creciente por parte del sector construcción a consecuencia del aumento de la inversión pública en el rubro. Todo ello debería, además, revertir la situación atravesada en el 2022 donde las reservas internacionales se vieron reducidas en más de USD 4 mil millones.

Así, se avizora un entorno externo retador y competitivo, con tasas de interés promedio aún más elevadas como producto de la subida de la tasa de referencia y con una decaída inversión pública. Las claves serán la reducción y control de la inflación, la recuperación del precio de los minerales junto con mayor extracción, la reducción de conflictos sociales y políticos, el aumento de la inversión privada, la capacidad operativa plena del proyecto minero Quellaveco, la dinamización del turismo, entre otros. Todo ello, sin embargo, no podrá ser ajeno a un aumento en las exportaciones no tradicionales, junto con la recuperación de los sectores más dañados en el 2022 para terminar de sostener el crecimiento.

PERUVIAN ECONOMIC ENVIRONMENT

During 2022 the Peruvian sol had an adequate performance and has stood out as one of the strongest currencies in Latin America. According to the Peruvian Institute of Economics (IPE), the Peruvian currency strengthened by 4.2% during 2022. It started the year at an exchange rate of 3.98 per dollar and closed it at 3.81. This is gratifying because neighboring countries such as Chile and Colombia have seen their local currency lose value against the dollar by 8% and 20%, respectively. According to the BCRP estimates, this is due to lower exposure and vulnerability to the external environment and better inflation in Peru (8%) compared to other members of the region who have had a figure close to 12%.

ACCORDING TO BCRP FIGURES, PERU REACHED THE PEAK OF 8.81% INFLATION IN JUNE AND, FROM THAT MOMENT, GRADUALLY DECREASED UNTIL DECEMBER. INFLATION IS PROJECTED AT 4% FOR 2023 AND 3% FOR 2024 AS THE TARGET RANGE.

The BCRP began the period with a benchmark rate of 3%; however, closed the year with a rate of 7.5%, which translates into more restricted and expensive access to credit and a setback in private investment. On the other hand, according to BCRP figures, Peru reached the peak of 8.81% inflation in June and, from that moment, gradually decreased until December. Inflation is projected at 4% for 2023 and 3% for 2024 as the target range.

GDP and the economy are expected to recover by 2023 due to the restoration and activation of mining projects in the country, such as the entry into operation of the Quellaveco project and an increasing performance by the construction sector as a result of the increase in public investment in the sector. All this should also reverse the situation experienced in 2022 when international reserves were reduced by more than USD 4 billion.

Thus, a challenging and competitive external environment is anticipated, with even higher average interest rates as a result of the rise in the reference rate and a decline in public investment. The keys will be the reduction and control of inflation, the recovery of the price of minerals along with greater extraction, the reduction of social and political conflicts, the increase of private investment, the full operational capacity of the Quellaveco mining project, the revitalization of tourism, among others. All this, however, cannot be without an increase in non-traditional exports, together with the recovery of the most damaged sectors in 2022 to finish sustaining growth.



SECTOR PESQUERO PERUANO

Como resultado del Crucero Hidroacústico y el Crucero de Huevos y Larvas para Especies Pelágicas desarrollados en el verano del 2022, el Ministerio de la Producción emitió, el 30 de abril del 2022, la RM 00167-2022-PRODUCE autorizando la primera temporada de pesca de anchoveta y asignando una cuota de 2.792 millones de toneladas, desembarcándose 2.348 millones; las operaciones que soportaron estas capturas se realizaron con 806 embarcaciones, de las cuales, 326 fueron embarcaciones de casco de fierro (40%) y 480 fueron embarcaciones de casco de madera (60%).

La segunda temporada de anchoveta se inició mediante la RM 00391-2022-PRODUCE. La cuota asignada fue de 2.283 millones de toneladas; operaron 798 embarcaciones, de las cuales 321 fueron embarcaciones de casco de fierro (40%) y 477 embarcaciones de casco de madera (60%). 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.

PRIMERA TEMPORADA DE PESCA	CUOTA ASIGNADA	CUOTA DESEMBARCADA	EMBARCACIONES QUE OPERARON
	2,792 MILLONES DE TONELADAS	2,348 MILLONES DE TONELADAS	806 EMBARCACIONES


SEGUNDA TEMPORADA DE PESCA	CUOTA ASIGNADA	CUOTA DESEMBARCADA	EMBARCACIONES QUE OPERARON
	2,283 MILLONES DE TONELADAS	1,917 MILLONES DE TONELADAS	798 EMBARCACIONES

PERUVIAN FISHING SECTOR

As a result of the Hydroacoustic Cruise and the Eggs and Larva Cruise for pelagic species developed in the summer of 2022, the Ministry of Production issued on April 30, 2022, RM (Ministerial Resolution) 00167-2022-PRODUCE authorizing the first anchovy fishing season and allocating a quota of 2,792 million tons, landing 2,348 million; the operations that supported these catches were carried out with 806 vessels, of which 326 were iron hull vessels (40%) and 480 were wooden hull vessels (60%).

The second season of anchovy was initiated by RM 00391-2022-PRODUCE. The quota allocated was 2,283 million tons; 798 vessels operated, of which 321 were iron hull vessels (40%) and 477 wooden hull vessels (60%).

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.

FIRST FISHING SEASON	QUOTA ALLOCATED	LANDING QUOTA	VESSELS THAT OPERATED
	2,792 MILLION OF TONS	2,348 MILLION OF TONS	806 VESSELS

SECOND FISHING SEASON	QUOTA ALLOCATED	LANDING QUOTA	VESSELS THAT OPERATED
	2,283 MILLION OF TONS	1,917 MILLIONS OF TONS	798 VESSELS



3.

HAYDUK EN CIFRAS

- > 2021 vs. 2022
- > Resultados económicos

HAYDUK IN FIGURES

- > 2021 vs. 2022
- > Financial results



EL 2022 TRAJÓ MÚLTIPLES DESAFÍOS; SIN EMBARGO, EN HAYDUK, HEMOS SABIDO ASEGURAR NUESTRO MODELO DE NEGOCIO Y NUESTRA CONTINUIDAD OPERATIVA. NOS SENTIMOS SATISFECHOS DE HABER LOGRADO NUESTRO OBJETIVO PARA EL AÑO 2022 DE REDUCIR LOS COSTOS FIJOS, MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE DIVERSAS DECISIONES ESTRATÉGICAS.

WALTER MARTÍNEZ MORENO
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

2022 PRESENTED MULTIPLE CHALLENGES; HOWEVER, AT HAYDUK, WE HAVE BEEN ABLE TO ENSURE OUR BUSINESS MODEL AND OUR OPERATIONAL CONTINUITY. WE ARE PLEASED TO HAVE ACHIEVED OUR GOAL FOR THE YEAR 2022 OF REDUCING FIXED COSTS, THROUGH THE IMPLEMENTATION OF VARIOUS STRATEGIC DECISIONS.

WALTER MARTÍNEZ MORENO
CHAIRPERSON OF THE BOARD OF DIRECTORS

HAYDUK EN CIFRAS 2021 VS. 2022

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% con respecto al año 2020, principalmente, debido a la caída de las tasas de los financiamientos preembarque, la 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.
- Se logró tener un ciclo operativo más sano, acorde a lo necesario por la compañía, construyendo una relación de confianza a largo plazo con nuestros clientes y proveedores.

2022

- El gasto financiero de corto plazo se redujo en 12% con respecto al año 2021, a pesar del sostenido incremento de las tasas a lo largo del año, producto de las acciones tomadas por los bancos centrales para intentar controlar la inflación.
- El indicador de razón corriente (activo corriente entre pasivo corriente) pasó de 1.19 en el 2021 a 1.29 en el 2022, lo que representa el tercer año consecutivo mejorando este indicador de liquidez.

- El EBITDA registró una disminución de 24% a comparación del periodo anterior cerrado, esto se debe, en mayor medida a que los inventarios iniciales fueron menores principalmente en el aceite en comparación al periodo 2021. Adicionalmente el precio del combustible y el precio de compra de materia prima incrementaron los cuales hicieron más elevados nuestros costos. El EBITDA correspondiente al periodo 2022 alcanzó la suma de US\$ 48MM.
- Seguimos manteniendo un nivel de deuda EBITDA financieramente saludable, menor a 2x desde el año 2020 donde la deuda financiera, en 2022, alcanzó los USD 83 MM. Por otro lado, la reducción del EBITDA en una proporción mayor ha generado que la ratio de apalancamiento aumente con respecto del 2021 (de 1.54 en 2021 a 1.7 en el 2022).
- El gasto financiero de corto plazo se redujo en 12% con respecto al año 2021, a pesar del sostenido incremento de las tasas a lo largo del año, producto de las acciones tomadas por los bancos centrales para intentar controlar la inflación.
- Por otro lado, al realizar una prueba más ácida, el capital de trabajo, a diciembre-22, alcanzó los US\$ 17MM, registrando una disminución solo del 14% comparado con el periodo anterior cerrado, principalmente por la disminución de inventarios de la línea de CHI.
- La prueba corriente (activo corriente/pasivo corriente) incrementó en 11% esto se debe a la disminución del pasivo corriente en la misma magnitud, específicamente a la reducción de la parte corriente de la deuda de largo plazo correspondiente al préstamo sindicado. Esta reducción se debe a que se realizó un prepago obligatorio de US\$ 10 MM con lo cual, esto originó que el capital para el siguiente periodo sea menor.
- Finalmente, debido a las utilidades generadas en los periodos 2021 y 2022, el ratio de capital pasó de 37.65% a 40.51%, lo que indica que la empresa cuenta con mejores niveles de solvencia y menores niveles de endeudamiento. Es el tercer año consecutivo de mejora de este indicador.

HAYDUK IN FIGURES 2021 VS 2022

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 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.
- We managed to have healthy operation cycle, according to what is necessary for the company, building up a trust longterm relation with our clients and suppliers.

2022

- Short-term financial spending fell by 12% compared to 2021, despite the sustained increase in rates throughout the year, as a result of actions taken by central banks to try to control inflation.
- The current ratio indicator (current assets between current liabilities) went from 1.19 in 2021 to 1.29 in 2022, which represents the third consecutive year improving this liquidity indicator.

- EBITDA registered a 24% decrease compared to the previous closed year, this is due to the fact that initial inventories were lower, mainly in oil compared to the 2021 period. Additionally, the price of fuel and the price of purchase of raw materials increased which made our costs higher. The EBITDA corresponding to the 2022 period reached the sum of US\$ 48MM.
- We continue to maintain a financially healthy EBITDA debt level, less than 2x since year 2020 where the financial debt, in 2022, reached USD 83 MM. On the other hand, the reduction in EBITDA in a greater proportion has caused the leverage ratio to increase compared to 2021 (from 1.54 in 2021 to 1.7 in 2022).
- Short-term financial spending fell by 12% compared to 2021, despite the sustained increase in rates throughout the year, because of actions taken by central banks to try to control inflation.
- On the other hand, when using an acid-test, the working capital, as of December 22, reached US\$ 17MM, registering a decrease of only 14% compared to the previous closed period, mainly due to the decrease in inventories of the line from CHI.
- The liquid ratio (current assets/current liabilities) increased by 11%, this is due to the decrease in current liabilities, specifically because of the reduction of the current part of the long-term debt corresponding to the syndicated loan. This reduction is due to the mandatory prepayment of US\$ 10 MM that was made in this year which caused the capital to be lower for the following period.
- Finally, due to the profits generated in the 2021 and 2022 periods, the capital ratio went from 37.65% to 40.51%, which indicates that the company has better solvency levels and lower levels of indebtedness. It is the third consecutive year of improvement of this indicator.



RESULTADOS FINANCIEROS

NUESTRAS UTILIDADES EN EL 2022

UTILIDAD NETA CONTABLE:
USD 15.1 MILLONES

EBITDA CERRÓ EN
USD 48.9 MILLONES

NUESTRAS LÍNEAS DE NEGOCIO

 HARINA Y ACEITE DE PESCADO

 CONSERVAS

 PRODUCTOS CONGELADOS

FINANCIAL RESULTS

EL VALOR DE VENTAS DECRECIÓ

 EL VALOR DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE PESCADO DISMINUYÓ EN UN

11%
Y DE ACEITE DISMINUYÓ UN **16%** RESPECTO AL 2021.

 EL VALOR DE VENTAS DE CONGELADOS DISMINUYÓ EN UN

48%
Y EL VALOR DE VENTAS DE CONSERVAS SE MANTUVO CON RESPECTO AL 2021.

EL 2022 CERRÓ CON MENORES INVENTARIOS

 UN INVENTARIO DE HARINA DE **29,277 TM** Y UNO DE ACEITE EN **932 TM**

 UN INVENTARIO DE CONSERVAS DE **120,628 CP** Y SIN INVENTARIO DE CONGELADOS

OUR PROFIT IN 2022

ACCOUNTING NET PROFIT:
USD 15.1 MILLION

EBITDA CLOSED AT
USD 48.9 MILLION


OUR LINES OF BUSINESS

 FISH MEAL AND FISH OIL

 CANNED PRODUCTS

 FROZEN PRODUCTS

THE SALES VALUE DECREASED

 THE EXPORT VALUE OF FISH MEAL DECREASED BY

11%
AND OIL DECREASED BY **16%** COMPARED TO 2021.

 THE SALES VALUE OF FROZEN PRODUCTS DECREASED BY

48%
AND THE SALES VALUE OF CANNED PRODUCTS REMAINED THE SAME WITH RESPECT TO 2021.

2022 CLOSED WITH LOWER INVENTORIES

 A MEAL INVENTORY OF **29,277 MT** AND AN OIL INVENTORY OF **932 MT**

 AN INVENTORY OF CANNED PRODUCTS OF **120,628 SB** AND WITHOUT AN INVENTORY OF FROZEN PRODUCTS



RESULTADOS FINANCIEROS

EBITDA

Los menores inventarios de harina y aceite con los que se inició el 2022 (41,229 TM de harina y 3,461 TM de aceite), en relación con los del año 2021 (47,685 TM de harina y 12,850 TM de aceite), sumado a una primera temporada de anchoveta con resultados también menores (12,097 TM y 3,477 TM menos de Harina y Aceite que en la temporada 2021-1), impactaron los volúmenes de venta en esta categoría. Lo propio ocurrió con la campaña de pesca de jurel y caballa (16,095 TM en el 2021 mientras que 6,733 TM en el 2022), a lo que debe añadirse que el precio de abastecimiento de atún para nuestro negocio de CHD se

ubicó en niveles más altos. Todo esto impactó negativamente el EBITDA en comparación con el año 2021. Sin embargo, a pesar de esta reducción, el margen EBITDA solo se redujo en 2%, pasando de 22% en el 2021 a 20% en el 2022.

Las ventas de CHI fueron 15% menores con respecto a 2021. Sin embargo, las ventas de CHI aumentaron respecto al 2020 y 2019, en gran medida, por el alto precio del aceite (3,893 USD/TM promedio en el 2022). Por el lado de CHD, el 2022 ha presentado la menor venta de los últimos 4 años debido a la menor disponibilidad de materia prima.

	2019	2020	2021	2022
Ingresos	251,856	240,506	296,104	252,234
Ventas CHI	193,013	187,253	247,136	218,292
Ventas CHD	58,846	53,254	48,968	33,942
Costo de venta	194,371	165,100	206,579	180,342
C.V. CHI	143,238	117,810	159,035	147,078
C.V. CHD	51,133	47,290	47,544	33,234
Utilidad bruta	57,488	75,406	89,525	71,921
Utilidad operativa	17,342	36,981	47,149	30,759
EBITDA	32,672	53,224	64,299	48,941

FINANCIAL RESULTS

EBITDA

The lowest inventories of meal and oil with which 2022 began (41.229 MT of meal and 3.461 MT of oil), compared to those of 2021 (47.685 MT of meal and 12.850 MT of oil), added to a first season of anchovy with also lower results (12.097 MT and 3.477 MT less meal and oil than in the 2021-1 season), impacted sales volumes in this category. The same happened with the jack mackerel and mackerel fishing campaign (16.095 MT in 2021 while 6.733 MT in 2022), to which must be added that the supply price of tuna for our DHC business

was at higher levels. All this negatively impacted EBITDA compared to 2021. However, despite this reduction, EBITDA margin only decreased by 2%, from 22% in 2021 to 20% in 2022.

IHC sales were 15% lower compared to 2021. However, IHC sales increased from 2020 and 2019, largely due to the high oil price (3.893 USD/MT average in 2022). On the side of DHC, 2022 has presented the lowest sales in the last 4 years due to the lower availability of raw materials.

	2019	2020	2021	2022
Incomes	251,856	240,506	296,104	252,234
Sales CHI	193,013	187,253	247,136	218,292
Sales CHD	58,846	53,254	48,968	33,942
Cost of Goods Sold	194,371	165,100	206,579	180,342
COGS IHD	143,238	117,810	159,035	147,078
COGS DHC	51,133	47,290	47,544	33,234
Gross Profit	57,488	75,406	89,525	71,921
Operating profit	17,342	36,981	47,149	30,759
EBITDA	32,672	53,224	64,299	48,941



RESULTADOS FINANCIEROS

Desde el año 2020 se han venido cumpliendo todos los covenants financieros que Hayduk mantiene en el contrato sindicado vigente.

RATIO DE APALANCAMIENTO

La deuda financiera, en el 2022, alcanzó los USD 83 MM, siendo la menor de los últimos 4 años. Por otro lado, la reducción del EBITDA en una proporción mayor ha generado que la ratio de apalancamiento aumente con respecto del 2021 (de 1.54 en el 2021 a 1.7 en el 2022), aunque este indicador se mantiene en niveles financieramente saludables.

	2019	2020	2021	2022
Deuda financiera	103,543	98,057	103,558	88,404
Ebitda	32,543	53,224	64,299	48,940
Ratio de apalancamiento	3.18	1.84	1.61	1.81

RATIO DE CAPITAL

Finalmente, debido a las utilidades generadas en los periodos 2021 y 2022, la ratio de capital pasó de 37.65% a 40.51%, lo que indica que la empresa cuenta con mejores niveles de solvencia y menores niveles de endeudamiento. Es el tercer año consecutivo de mejora de este indicador.

	2019	2020	2021	2022
Total, patrimonio	106,375	118,289	125,332	129,170
Total, activo	350,479	351,975	332,914	316,865
Ratio de capital	30.35%	33.61%	37.65%	40.77%

FINANCIAL RESULTS

Since 2020, the financial covenants that Hayduk maintains in the current syndicated contract have been fulfilled.

LEVERAGE RATIO

Financial debt, in 2022, reached USD 83 MM, being the lowest in the last 4 years. On the other hand, the reduction of EBITDA by a higher proportion has led to the leverage ratio increasing compared to 2021 (from 1.54 in 2021 to 1.7 in 2022), although this indicator remains at financially healthy levels.

	2019	2020	2021	2022
Financial debt	103,543	98,057	103,558	88,404
EBITDA	32,543	53,224	64,299	48,940
Leverage ratio	3.18	1.84	1.61	1.81

EQUITY RATIO

Finally, due to the 2021 and 2022, the equity ratio has increased from 37.65% to 40.51%, meaning that the company has better solvency and a decreased level of indebtedness. It is the third consecutive year of improvement of this indicator.

	2019	2020	2021	2022
Total equity	106,375	118,289	125,332	129,170
Total asset	350,479	351,975	332,914	316,865
Equity ratio	30.35%	33.61%	37.65%	40.77%



EXCELENCIA OPERATIVA OPERATIONAL EXCELLENCE

ORGULLO PESCADOR.

ORGULLO PERUANO.

FISHERMAN PRIDE.

PERUVIAN PRIDE.



LA EMPRESA NUNCA NOS HA DEJADO DE LADO,
ASÍ SEA EN EMERGENCIAS, Y ESO ES LO QUE MÁS
VALORO

DAVID SOLANO
OPERADOR AUXILIAR DE SEPARADORA Y CENTRIFUGA
5 AÑOS EN HAYDUK

*THE COMPANY HAS NEVER LEFT US BEHIND, EVEN IN
EMERGENCIAS, THAT IS WHAT I VALUE THE MOST*

DAVID SOLANO
SEPARATOR AND CENTRIFUGE ASSISTANT
5 YEARS AT HAYDUK



4.

NUESTRAS OPERACIONES

- › Unidad de extracción
- › Resultado de las temporadas
- › Unidad productiva

OUR OPERATIONS

- › Extraction Unit
- › Seasons Results
- › Production Unit

EN EL EJERCICIO 2022, 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 este periodo, contamos con un complejo pesquero ubicado en Chimbote-Coishco, dos plantas de harina y aceite, en Végueta y Malabrigo; además, una sede central administrativa ubicada en Lima, según se muestra en el siguiente gráfico:

DURING TAX YEAR 2022 WE OPERATED WITH THE FACTORIES LOCATED ALONG THE PERUVIAN COAST TO PRODUCE FISH MEAL, OIL, CANNED PRODUCTS, AND FROZEN PRODUCTS OF THE BEST QUALITY.

During this period, we counted on a fishing complex located in Chimbote - Coishco, two fish meal and fish oil factories in Vegueta and Malabrigo, and one administrative central headquarter located in Lima, as the following graphic shows:






INSTALACIONES PRODUCTIVAS

OPERATING FACILITIES



	HARINA Y ACEITE FISH MEAL AND FISH OIL	CONSERVAS CANNED PRODUCTS	CONGELADOS FROZEN PRODUCTS
	CAPACIDAD DE LICENCIA LICENSE CAPACITY		
NORTE - CENTRO NORTH - CENTER	TN/HORA TONS/HOUR	CAJAS/TURNO BOXES/SHIFT	TN/DÍA TONS/DAY
MALABRIGO	180		
COISHCO	133	6,453	395
VÉGUETA	120		
	433	6,453	395

Fuente: Gerencia de Finanzas.
Source: Finance Management Office.

-  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)
-  LIMA: OFICINAS ADMINISTRATIVAS
LIMA: ADMINISTRATIVE CENTRAL HEADQUARTERS



UNIDAD DE EXTRACCIÓN

Contamos con 19 embarcaciones; de las cuales, durante el 2022, han estado operativas 17, en la primera y segunda temporada de pesca. Esto en favor de la eficiencia de la operación de la organización. Cabe resaltar que todas nuestras embarcaciones cuentan con equipos electrónicos de última tecnología; 14 de ellas cuentan con sistemas de recirculación de agua refrigerada (RSW) —el 90% de la capacidad de bodega total de la compañía—, cuyos equipos de conservación garantizan el abastecimiento óptimo de materia

prima a nuestras plantas. A su vez, en línea con la Política de Sostenibilidad de la Compañía, 13 embarcaciones disponen de ecosondas digitales o evaluadoras, para la detección de cardúmenes y la identificación de sus características físicas.

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

DESCARGA DE ANCHOVETA Y CAPACIDAD DE BODEGA EN ZONA NORTE-CENTRO

EMBARCACIÓN	CAPACIDAD DE BODEGA (M ³)	2022 – I	2022 – II
		DESCARGA (TM)	DESCARGA (TM)
Ana Lucía	512	8375	5806
Bamar I	606	14107	10632
Bamar II	607	11072	7314
Bamar IV	501	6856	7089
Bamar VIII	650	13573	10015
Chaveli II	568	9381	6940
Chira I	195	5472	5977
Isabelita	487	10070	5627
Ivana B	490	8091	6291
Jackelin	388	6529	6213
Jadranka B	504	6751	6086
Kiara B	488	9057	5781
Lomas	282	5950	5701
Mariana B	440	7876	7716
Marylin II	535	12698	10975
San Antonio III	331	7145	5675
Yagoda B	614	8862	8363
TOTAL	8,197	151,865	122,202

Fuente: BI (Business Intelligence) Hayduk SAP Flota.
* Descarga total temporada / (n.º de descargas)
Nota: incluye la venta de MP a terceros.

EXTRACTION UNIT

We have 19 boats; of which, during 2022, operating with 17 during the first and second fishing season; this in favor of the efficiency of the organization's operation and the optimization of resources. It is important to mention that all our vessels have state-of-the-art electronic equipment; 14 of them have Refrigerated Sea Water (RSW) recirculation systems; 90% of the company's total warehouse capacity, whose conservation equipment guarantees the optimal supply of raw material to our plants. At the same time, in line with

the Company's Sustainability Policy, 13 vessels have digital echo sounders or evaluators, for the detection of schools and the identification of their physical characteristics.

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.

UNLOADING OF ANCHOVY IN THE NORTHERN – CENTRAL AREA

VESSEL	HOLD CAPACITY (M ³)	2022 – I	2022 – II
		UNLOADING (MT)	UNLOADING (MT)
Ana Lucía	512	8375	5806
Bamar I	606	14107	10632
Bamar II	607	11072	7314
Bamar IV	501	6856	7089
Bamar VIII	650	13573	10015
Chaveli II	568	9381	6940
Chira I	195	5472	5977
Isabelita	487	10070	5627
Ivana B	490	8091	6291
Jackelin	388	6529	6213
Jadranka B	504	6751	6086
Kiara B	488	9057	5781
Lomas	282	5950	5701
Mariana B	440	7876	7716
Marylin II	535	12698	10975
San Antonio III	331	7145	5675
Yagoda B	614	8862	8363
TOTAL	8,197	151,865	122,202

Source: BI (Business Intelligence) Hayduk SAP Flota.
* Total season unloading / (n.º of unloading)
Note: includes the sale of raw materials to third-parties.



RESULTADO DE LAS TEMPORADAS

Durante la primera temporada del 2022, la anchoveta en la región Norte-Centro se distribuyó principalmente dentro de las 60 millas náuticas y dentro de los parámetros de temperatura, salinidad y productividad primaria; se presentó dispersa, con una mayor incidencia de juveniles frente a Pisco, debido a un evento de Niña débil.

En la segunda temporada 2022, el recurso anchoveta se distribuyó principalmente al norte del Callao y con una presencia de juveniles a lo largo de todo el litoral. La anchoveta se encontraba dispersa debido al fenómeno de la Niña débil, con anomalías de temperatura superficial -1 y -3°C; a mediados de diciembre, la temperatura superficial tuvo un cambio debido a que se pasó de Niña débil a No Activo. Paulatinamente, la distribución de la anchoveta retornó a su distribución habitual dentro de las 50 millas náuticas de la costa. Por la parte normativa, también se presentaron cambios, ya que, de acuerdo con las disposiciones de la Dirección General de Fiscalización y Sanción del PRODUCE, en el 2022, los comunicados de veda han sido emitidos en un menor tiempo en comparación de años anteriores; esto se sumó a que las condiciones de pesca no favorables han afectado la actividad extractiva en las zonas de pesca.

CUOTA Y CAPTURA EFECTIVA DE PESCA A NIVEL NACIONAL

La primera temporada del 2022 para la zona Norte-Centro inició el 4 de mayo con una cuota establecida en 2.792 millones de TM, 11% más que la misma temporada del año anterior, y culminó el 24 de julio con una captura efectiva de 2.348 millones de TM de anchoveta; se capturó el 84.1% de la cuota.

Por otro lado, en la zona Sur, la primera temporada se inició el 7 de enero y terminó el 30 de junio; se capturó aproximadamente el 41% de la cuota asignada, la misma que fue establecida en 486,500 TM. A Hayduk se le asignó 13,948 TM, de las cuales, se realizó una asociación temporal de LMCE, con lo que se cedieron 5,000 TM.

La segunda temporada del 2022 para la zona Norte-Centro inició el 23 de noviembre con una cuota de 2.283 millones de TM, 11% más que la misma temporada del año anterior, y culminó el 5 de febrero con una captura efectiva de 1.917 millones de TM de anchoveta; se capturó el 83.9% de la cuota.

La segunda temporada de pesca del 2022 en la zona Sur dio inicio el 7 de julio y culminó el 31 de diciembre; se capturó 64,164 TM, lo que representó el 13% de la cuota global asignada.

“**DURANTE LA PRIMERA TEMPORADA DEL 2022, LA ANCHOVETA EN LA REGIÓN NORTE-CENTRO SE DISTRIBUYÓ PRINCIPALMENTE DENTRO DE LAS 60 MILLAS NÁUTICAS Y DENTRO DE LOS PARÁMETROS DE TEMPERATURA, SALINIDAD Y PRODUCTIVIDAD PRIMARIA.**”

”

SEASONS RESULTS

During the first season of 2022, anchovies in the Northern-Central area were mainly distributed among the 60 nautical miles and within the temperature salinity and primary productivity parameters. It was dispersed with a higher incidence of juveniles in front of Pisco, due to a weak Nina event.

In the second season of 2022, the anchovy resource was distributed mainly to the north of Callao and with a presence of juveniles along the entire coastline. The anchovy was dispersed due to the phenomenon of the weak Nina, with anomalies of surface temperature -1 and -3°C; in mid-December, the surface temperature changed due to the change from weak Nina to non-active Nina. Gradually, the distribution of anchovy returned to its usual distribution within 50 nautical miles of the coast. Regarding the judicial aspects, changes were also presented, since, in accordance with the provisions of the General Directorate of Inspection and Sanction of PRODUCE, in 2022, the closed season communications have been issued in a shorter time compared to previous years; this was added to the fact that unfavorable fishing conditions have affected extractive activity in fishing areas.

QUOTA AND EFFECTIVE CATCH OF FISHING AT A NATIONAL SCALE

The first season of 2022 for the Northern-Central area started on May 4, with a quota established at 2.792 MM MT, 11% more vs. the same season during the previous year, and finished on July 24 with an effective capture of 2.348 MM MT of anchovy; capturing 84.1% of the quota.

On the other hand, in the southern area, the first season began on January 7 and ended on June 30; approximately 41% of the allocated quota was captured, the same that was established in 486.500 MT. Hayduk was assigned 13,948 MT, yielding 5,000 MT due to a temporary association of Maximum Limits of Capture per Vessel (LMCE).

The second season of 2022 for the Northern-Central area started on November 23, with a quota established at 2.283 MM MT, 11% more vs. the same season during the previous year, and finished on July 5 with an effective capture of 1.917 MM MT of anchovy; capturing 83.9% of the quota.

The second fishing season of 2022 in the South began on July 7 and ended on December 31; 64,164 MT was captured, representing 13% of the global quota allocated.

“**DURING THE FIRST SEASON OF 2022, ANCHOVIES IN THE NORTHERN-CENTRAL AREA WERE MAINLY DISTRIBUTED AMONG THE 60 NAUTICAL MILES AND WITHIN THE TEMPERATURE SALINITY AND PRIMARY PRODUCTIVITY PARAMETERS.**”

”



RESULTADO DE LAS TEMPORADAS

PARTICIPACIÓN DE HAYDUK EN PESCA DE ANCHOVETA A NIVEL NACIONAL EN TM ZONA NORTE-CENTRO

	2021 - I	2021 - II	2022 - I	2022 - II
Nacional	2,460,133	2,009,154	2,348,836	1,917,063
Hayduk propia	169,153	138,296	151,865	122,202
Hayduk terceros	93,051	69,335	67,580	79,579
Total	262,205	207,631	219,445	201,780

Fuente: BI Hayduk SAP Flota.

DESCARGA 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 de extracción en la zona Sur; la cuota de la organización fue asociada a otras compañías a fin de no perderla.

RECEPCIÓN DE ANCHOVETA EN INSTALACIONES DE HAYDUK EN TM

RECEPCIÓN DE MATERIA PRIMA	2022 - I			2022 - II		
	PROPIA	COMPRADA	TOTAL	PROPIA	COMPRADA	TOTAL
Malabrigo	36,349	11,573	47,922	71,402	53,313	124,715
Coishco	64,713	47,538	112,251	37,441	24,019	61,460
Végueta	49,637	8,469	58,106	9,865	2,247	12,112
Venta	1,166	-	1,166	3,493	-	3,493
Total	151,865	67,580	219,445	122,202	79,579	201,780

Fuente: BI Hayduk SAP Flota.

SEASONS RESULTS

HAYDUK'S SHARE IN THE ANCHOVY FISHING AT A NATIONAL SCALE IN MT IN THE NORTHERN-CENTRAL AREA

	2021 - I	2021 - II	2022 - I	2022 - II
Nacional	2,460,133	2,009,154	2,348,836	1,917,063
Hayduk owned	169,153	138,296	151,865	122,202
Hayduk third-party	93,051	69,335	67,580	79,579
Total	262,205	207,631	219,445	201,780

Source: BI Hayduk SAP Fleet

HAYDUK'S UNLOADING OF 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.

ANCHOVY RECEPTION AT THE HAYDUK FACILITIES IN MT

RAW MATERIALS RECEPTION	2022 - I			2022 - II		
	OWN	BOUGHT	TOTAL	OWN	BOUGHT	TOTAL
Malabrigo	36,349	11,573	47,922	71,402	53,313	124,715
Coishco	64,713	47,538	112,251	37,441	24,019	61,460
Vegueta	49,637	8,469	58,106	9,865	2,247	12,112
Sale	1,166	-	1,166	3,493	-	3,493
Total	151,865	67,580	219,445	122,202	79,579	201,780

Source: BI Hayduk SAP Fleet.



UNIDAD PRODUCTIVA

CONSUMO HUMANO INDIRECTO

Considerando año calendario, durante el 2022, nuestras plantas Coishco y Malabrigo lideraron la producción obteniendo un 39.92% en el 2021 y 38.48% en el 2022. Seguida por la planta Végueta (19.6%). Asimismo, nuestra producción anual de harina de pescado total disminuyó en 24.77% en relación con lo registrado en el año 2021.

PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO EN TM POR PLANTA / AÑOS CALENDARIOS (ENERO A DICIEMBRE 2022) PRODUCTION OF FISH MEAL IN MT PER FACTORY / CALENDAR YEARS (JANUARY TO DECEMBER 2022)

PLANTA / FACTORY	2021 PRODUCCIÓN / PRODUCTION	2022 PRODUCCIÓN / PRODUCTION
Malabrigo	58,351	28,572
Coishco	43,315	44,147
Végueta	15,989	17,704
Tambo De Mora	2,535	-
Total	120,190	90,422

Fuente: BI Hayduk SAP Producción. / Source: BI Hayduk SAP Production.

PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO EN TM POR PLANTA / AÑOS PESQUEROS (CONSIDERA TEMPORADA 2022- 1 Y 2022-2) PRODUCTION OF FISH MEAL IN MT PER FACTORY / FISHING YEARS (SEASON 2022- 1 Y 2022-2)

PLANTA / FACTORY	2021 PRODUCCIÓN / PRODUCTION	2022 PRODUCCIÓN / PRODUCTION
Malabrigo	51,703	41,905
Coishco	43,667	41,457
Végueta	16,249	16,548
Tambo De Mora	2,535	-
Total	114,153	99,910

Fuente: BI Hayduk SAP Producción. / BI Hayduk SAP Production.

PRODUCTION UNIT

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

Considering the calendar year, during 2022, our Coishco and Malabrigo plants led the production obtaining 28.92 during 2021 and 31% in 2022. Followed by the Vegueta plant (19.6%). Additionally, our fish meal total production decreased in 24.77% compared to our record in 2021.

Considerando año calendario, en el caso del aceite de pescado, en el 2022, nuestras plantas Coishco y Malabrigo lideraron la producción obteniendo un 32.22% y 17.28%, respectivamente, seguidas por la planta Végueta (14.19%). De igual forma, nuestra producción anual de aceite de pescado disminuyó en 44.65%, en relación con los resultados del año 2021.

Considering the calendar year, in the case of fish oil, in 2022, our Coishco and Malabrigo plants led production obtaining 50.6% and 27.1%, respectively, followed by the Vegueta plant (22.3%).

Likewise, our yearly fish oil total production decreased in 55.3 % compared to our results in 2021.

PRODUCCIÓN DE ACEITE DE PESCADO EN TM POR PLANTA / AÑOS CALENDARIOS (ENERO A DICIEMBRE 2022) PRODUCTION OF FISH OIL IN MT PER FACTORY / CALENDAR YEARS (JANUARY TO DECEMBER 2022)

PLANTA / FACTORY	2021 PRODUCCIÓN / PRODUCTION	2022 PRODUCCIÓN / PRODUCTION
Malabrigo	8,914	2,535
Coishco	5,849	4,726
Végueta	1,833	2,082
Tambo De Mora	284	-
Total	16,880	9,342

Fuente: BI Hayduk SAP Producción. / Source: BI Hayduk SAP Production.

PRODUCCIÓN DE HARINA DE PESCADO EN TM POR PLANTA / AÑOS CALENDARIOS (ENERO A DICIEMBRE 2022) PRODUCTION OF FISH MEAL IN MT PER FACTORY / CALENDAR YEARS (JANUARY TO DECEMBER 2022)

PLANTA / FACTORY	2021 PRODUCCIÓN / PRODUCTION	2022 PRODUCCIÓN / PRODUCTION
Malabrigo	6,908	3,200
Coishco	5,582	4,320
Végueta	1,894	1,927
Tambo De Mora	284	-
Total	14,668	9,447

Fuente: BI Hayduk SAP Producción. / Source: BI Hayduk SAP Production.



UNIDAD PRODUCTIVA

CONSUMO HUMANO DIRECTO

En el 2022, registramos una captura anual de 6,733 TM, teniendo una disminución de 63% con relación a lo registrado en el año 2021 (18,138 TM); esto debido a que se tomó más tiempo de lo habitual para cumplir con la cuota de anchoveta para CHI, lo que originó que no se pueda salir a pescar Atún y además generó un retraso en el inicio de operaciones de pesca de Jurel y Caballa.

Por otro lado, nuestra compra de materia prima tuvo un incremento de 2% (6,818 TM) en relación con lo registrado en el año 2021 (6,677 TM).

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

ESPECIE / SPECIES	2021			2022		
	PROPIA	TERCEROS	TOTAL	PROPIA	TERCEROS	TOTAL
	OWNED	THIRD-PARTY	TOTAL	OWNED	THIRD-PARTY	TOTAL
Jurel/Caballa/Bonito Jack Mackerel/ Mackerel/Sarda	16,095	-	16,095	6,733	1,196	7,929
Atún / Tuna	2,043	6,677	8,720	-	5,622	5,622
Total	18,138	6,677	24,815	6,733	6,818	13,551

Fuente: BI Hayduk SAP Producción. / Source: BI Hayduk SAP production.

En el año 2022, produjimos 582,841 Cajas Patrón (CP) de conservas, teniendo una disminución de 127,764 CP (-18 %) en relación con lo registrado en el año 2021, debido principalmente a la poca disponibilidad de materia prima durante el año 2022.

PRODUCTION UNIT

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

In 2022, we recorded an annual catch of 6.733 MT, with a decrease of 63% compared to 2021 (18,138 MT); this is because it took more time than usual to meet the quota of anchovy for IHC, which caused that you can not go out to fish tuna and also caused a delay in the start of fishing operations of jack mackerel and mackerel.

On the other hand, the purchase of raw materials increased in 2% (6,818 MT) in relation to what was registered in 2021 (6,677 MT).

In 2022, we produced 582,841 Standard Boxes (SB) of canned products, decreasing in 127,764 SB (-18%) compared to 2021, due to little availability of raw materials during 2022.



UNIDAD PRODUCTIVA

PRODUCTION UNIT

PRODUCCIÓN DE CONSERVAS (CP) POR TIPO DE ESPECIE
CANNED PRODUCTS (CP) PER SPECIES

ESPECIE / SPECIES	2021	2022
Atún/Bonito / Tuna /Sarda	625,237	515,634
Caballa / Mackerel	69,672	50,963
Jurel / Jack Mackerel	15,696	16,244
Total	710,605	582,841

Fuente: BI Hayduk SAP Producción. / Source: BI Hayduk SAP Production.

En relación con los congelados, nuestra producción en el 2022 fue de 5,452 TM, teniendo una disminución de 4,733 TM (-46%) en relación con lo registrado en el año 2021.

Regarding the frozen products, our production in 2022 was of 5,452 MT, decreasing in 4.733 MT (-46%) compared to 2021.

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

ESPECIE / SPECIES	2021	2022
Atún/Bonito / Tuna /Sarda	4,955	751
Caballa / Mackerel	4,828	3,496
Jurel / Jack Mackerel	402	1,205
Total	10,185	5,452

Nota: No incluye reprocesos (reempaques)
Fuente: BI Hayduk SAP Producción.

Note: Does not include reprocessing (repackaging)
Source: BI Hayduk SAP Production.

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 / SPECIES	2021	2022
Jurel/Caballa / Jack mackerel /Mackerel	3,933	2,322

Fuente: BI Hayduk SAP Producción. / Source: BI Hayduk SAP Production.

PRECIO DE VENTA DE PESCADO FRESCO EN SOLES/TM
FRESH FISH SALE PRICE IN SALES/MT

ESPECIE / SPECIES	2021	2022
Jurel/Caballa / Jack mackerel /Mackerel	1,326	1,217

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas / Source: BI Hayduk SAP Sales.



5.

NUESTRA
GESTIÓN
COMERCIAL

- > Consumo Humano Indirecto
- > Consumo Humano Directo

OUR
COMMERCIAL
MANAGEMENT

- > Indirect Human Consumption
- > Direct Human Consumption

CONSUMO HUMANO
INDIRECTO

En el 2022, la venta de harina disminuyó con respecto al año anterior, debido, principalmente, a que los inventarios iniciales fueron menores que en el 2021, a que la temporada 2022-1 se completó solo el 81.65% de la cuota y que en la temporada 2022-2 se alcanzó el 80.35% de la cuota.

En el ámbito internacional, hemos logrado vender el 88% de nuestras exportaciones de harina al exigente mercado chino, país que requiere altos volúmenes por ser el mayor productor porcino y acuícola del mundo.

La exportación total de harina de pescado en el 2022 fue de 102,347 TM, con una disminución de 23,859.20 TM (19%) respecto al 2021. Las harinas Super Prime y Prime fueron las más vendidas, con 79,074 TM.

Los precios de la harina de pescado aumentaron en 7% (de 1,497 USD/TM en el 2021 a 1,614 USD/TM en el 2022), debido a la alta demanda provocada por la suma de la reactivación económica en el crecimiento de producción de alimentos balanceados y la menor producción mundial de harina de pescado.

Por otro lado, durante este año, las ventas de harina para anguila alcanzaron un total de 4,788.06 TM, con una disminución de 49% respecto al año anterior (9,401 TM). Esta disminución se debe a una caída en la demanda debido a una pobre pesca de anguilas bebé en las regiones asiáticas. Las ventas de este producto representaron 5% del total anual y es nuestro destino Japón quien demanda altos volúmenes de alimento balanceado para anguilas con elevados estándares de calidad; por ello, nuestra participación en este mercado está consolidada.

INDIRECT HUMAN
CONSUMPTION

In 2022, the sale of fishmeal decreased from the previous year, mainly due to lower initial inventories than in 2021, due to the fact that 2022-1 season was completed only at 81.65% of the quota and 2022-2 season reached only 80.35% of the quota.

Internationally, we have managed to sell 88% of our meal exports to the demanding Chinese market, which requires high volumes, as they are the world top pig cattle and aquaculture producer.

Total fish meal exports in 2022 were 102.347 MT, with a decrease of 23,859.20 MT (19%) compared to 2021. Super Prime and Prime meal were the best-selling, with 79.074 MT.

Fish meal prices increased in 7%, (from 1,497 US\$/MT in 2021 to 1,614 US\$/MT in 2022), due to the high demand induced by the economic reactivation in China and the production increase in formulated feed, and also due to the decreased world production of fish meal.

On the other hand, during this year, eel feed fishmeal sales reached a total of 4,788.06 MT, with a decrease of 49% compared to the previous year (9,401 MT). This decline was caused by a fall in demand due to poor baby eel fishing in Asian regions. Sales of this product represented 5% of the annual total and it is our destination Japan that demands high volumes of balanced eel feed with high quality standards; therefore, our participation in this market is consolidated.



CONSUMO HUMANO INDIRECTO

VENTA GENERAL DE HARINA DE PESCADO 2021-2022 EN TM

CALIDAD DE HARINA TM	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
SD Premium	9,400	4,788	0.3	-	9,400.30	4,788
SD Super Premium	38,494	18,034	1.00	-	38,495.00	18,034
SD Prime A	58,822	59,087	1.60	1,953	58,823.60	61,040
SD Prime B	12,330	5,465	0.10	-	12,330.10	5,465
SD Standard	7,157	13,019	0.20	1	7,157.20	13,020
SD Sub-Standard	-	-	-	-	-	-
Total	126,203	100,393	3.20	1,954	126,206.20	102,347

PRECIO DE HARINA DE PESCADO 2021-2022 (USD/TM)

CALIDAD DE HARINA TM	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
SD Premium	USD 1,695	USD 1,798	USD 1,730	-	USD 1,695	USD 1,798
SD Super Premium	USD 1,528	USD 1,656	USD 1,594	-	USD 1,528	USD 1,656
SD Prime A	USD 1,487	USD 1,626	USD 1,535	USD 1,585	USD 1,487	USD 1,626
SD Prime B	USD 1,379	USD 1,471	USD 1,470	-	USD 1,379	USD 1,471
SD Standard	USD 1,356	USD 1,493	USD 1,373	USD 1,452	USD 1,356	USD 1,493
SD Sub-Standard	-	-	-	-	-	-
Total	USD 1,497	USD 1,614	USD 1,557	USD 1,585	USD 1,497	USD 1,614

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas.

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

FISH MEAL TOTAL SALES 2021-2022 IN MT

FISH MEAL QUALITY	EXPORT		DOMESTIC		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
SD Premium	9,400	4,788	0.3	-	9,400.30	4,788
SD Super Premium	38,494	18,034	1.00	-	38,495.00	18,034
SD Prime A	58,822	59,087	1.60	1,953	58,823.60	61,040
SD Prime B	12,330	5,465	0.10	-	12,330.10	5,465
SD Standard	7,157	13,019	0.20	1	7,157.20	13,020
SD Sub-Standard	-	-	-	-	-	-
Total	126,203	100,393	3.20	1,954	126,206.20	102,347

Source: BI Hayduk SAP SALES

FISH MEAL SALE PRICE 2021-2022 (USD/MT)

FISH MEAL QUALITY USD/MT	EXPORT		DOMESTIC		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
SD Premium	USD 1,695	USD 1,798	USD 1,730	-	USD 1,695	USD 1,798
SD Super Premium	USD 1,528	USD 1,656	USD 1,594	-	USD 1,528	USD 1,656
SD Prime A	USD 1,487	USD 1,626	USD 1,535	USD 1,585	USD 1,487	USD 1,626
SD Prime B	USD 1,379	USD 1,471	USD 1,470	-	USD 1,379	USD 1,471
SD Standard	USD 1,356	USD 1,656	USD 1,373	USD 1,452	USD 1,356	USD 1,493
SD Sub-Standard	-	-	-	-	-	-
Total	USD 1,497	USD 1,614	USD 1,557	USD 1,585	USD 1,497	USD 1,614

Source: BI Hayduk SAP SALES



CONSUMO HUMANO INDIRECTO

Respecto al aceite de pescado, en el ámbito internacional, hemos logrado vender el 34% de nuestras exportaciones al mercado chino y en segundo y tercer lugar, con 11%, al mercado de Bélgica y Francia.

La exportación total de aceite de pescado en el 2022 fue de 11,663 TM, con una disminución de 19,490 TM (63%) respecto al 2021; esto se debe, principalmente, a una reducción en los porcentajes de grasa de la materia prima.

El aceite de pescado para consumo humano (Omega) fue la calidad más vendida en el 2022 con 6,923 TM, que representan un 89.72% del total de las ventas de aceite.

Los precios de aceite de pescado aumentaron 71% este año (de 2,276 USD/TM en el 2021 a 3,894 USD/TM en el 2022); esto se debe, principalmente, a la reducción en la producción total de aceite de pescado peruano.

VENTA GENERAL DE ACEITE DE PESCADO 2021-2022 TM

CALIDAD DE ACEITE TM	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Aceite Crudo	3,266	793	-	153	3,266	946
Aceite Omega	20,836	6,923	6,330	3,154	27,166	10,077
Aceite Fondo Ácido			721	641	721	641
TOTAL	24,102	7,716	7,051	3,948	31,153	11,663

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas.

VENTA GENERAL DE ACEITE DE PESCADO 2021-2022 (USD/TM)

CALIDAD DE ACEITE (USD/TM)	EXPORTACIÓN		LOCAL		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Aceite Crudo	USD 1,926	USD 3,154	-	USD 3,900	USD 1,926	USD 3,275
Aceite Omega	USD 2,341	USD 3,888	USD 2,351	USD 4,322	USD 2,344	USD 4,024
Aceite Fondo Ácido	-	-	USD 1,326	USD 2,779	USD 1,326	USD 2,779
TOTAL	USD 2,285	USD 3,813	USD 2,246	USD 4,054	USD 2,276	USD 3,894

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas.

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

Regarding fish oil, at international levels we have achieved to sell 34% of our exports to the Chinese market first and second 11% to the markets of Belgium and France.

The total export of fish oil in 2022 was 11.663 MT, with a decrease of 19,490 MT (63%) compared to 2021; this is mainly due to a reduction in the fat percentages of the raw material.

Human consumption(Omega) fish oil was the best-selling quality with 6,923 MT, representing 89.72% of total oil sales.

Fish oil prices increased 71% this year (from 2,276 USD/MT in 2021 to 3,894 USD/MT in 2022); primarily because of the reduction in the total production of Peruvian fish oil.

FISH OIL TOTAL SALES 2021-2022 MT

FISH OIL QUALITY MT	EXPORT		DOMESTIC		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Raw fish oil	3,266	793	-	153	3,266	946
Omega fish oil	20,836	6,923	6,330	3,154	27,166	10,077
Acid bottom fish oil			721	641	721	641
TOTAL	24,102	7,716	7,051	3,948	31,153	11,663

Source: BI Hayduk SAP Sales.

FISH OIL TOTAL SALE PRICE 2021-2022 (USD/MT)

FISH OIL QUALITY (USD/MT)	EXPORT		DOMESTIC		TOTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Raw fish oil	USD 1,926	USD 3,154	-	USD 3,900	USD 1,926	USD 3,275
Omega fish oil	USD 2,341	USD 3,888	USD 2,351	USD 4,322	USD 2,344	USD 4,024
Acid bottom fish oil	-	-	USD 1,326	USD 2,779	USD 1,326	USD 2,779
TOTAL	USD 2,285	USD 3,813	USD 2,246	USD 4,054	USD 2,276	USD 3,894

Source: BI Hayduk SAP Sales.



CONSUMO HUMANO DIRECTO

CONSERVAS

Las ventas totales disminuyeron en comparación con el año 2022 en 45,255 cajas patrón (CP), básicamente, en el mercado local, debido a una menor disponibilidad de recursos jurel/caballa.

VENTA GENERAL DE CONSERVAS DE PESCADO 2021-2022 CANNED FISH PRODUCTS SALES 2021-2022

CONSERVAS POR ESPECIE (CAJA PATRÓN) CANNED PRODUCTS BY SPECIES (SB)	TOTAL TOTAL	
	2021	2022
Atún / Tuna	542,137	551,795
Caballa / Mackerel	54,820	44,200
Jurel / Jack Mackerel	20,420	8,374
Bonito / Sarda	41,241	8,994
Totales / Total	658,618	613,363

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas. Source: BI Hayduk SAP Sales.

PRECIO DE VENTA GENERAL DE CONSERVAS 2021-2022 EN USD/CP CANNED PRODUCTS TOTAL SALE PRICE 2020-2021 IN USD/SB

CONSERVAS POR ESPECIE (USD/CP) CANNED PRODUCTS BY SPECIES (USD/CP)	TOTAL TOTAL	
	2021	2022
Atún / Tuna	40	43
Caballa / Mackerel	34	40
Jurel / Jack Mackerel	29	32
Bonito / Sarda	32	48
Totales / Total	40	43

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas. Source: BI Hayduk SAP Sales.

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

CANNED PRODUCTS

Total sales decreased in comparison to 2022 by 45,255 standard boxes (SB), basically in the local market, due to lower availability of jack mackerel/ mackerel resources.



CONSUMO HUMANO DIRECTO

En el 2022, los precios aumentaron un 7% en promedio, básicamente, por el impacto de la inflación a nivel mundial.

CONGELADOS

En el caso de la línea de congelados, las ventas disminuyeron en 27% respecto al año anterior, debido a las menores capturas de los recursos pelágicos jurel/caballa en los primeros meses del año.

VENTA GENERAL DE CONGELADOS DE PESCADO 2021-2022
FROZEN PRODUCTS BY SPECIES

CONGELADOS POR ESPECIE (TON) FROZEN PRODUCTS BY SPECIES (MT)	TOTAL TOTAL	
	2021	2022
Atún / Tuna	552	444
Bonito / Sarda	138	199
Caballa / Mackerel	4,452	106
Jurel / Jack Mackerel	4,789	3,272
Merluza / Hake	32	0
Perico / Mahi- Mahi	67	0
Pota / Giant squid	4,728	0
Otros / Others	30	0
Total / Total	14,788	4,021

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas. Source: BI Hayduk SAP Sales.

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

In 2022, prices increased by 7% on average, basically because of the impact of inflation worldwide.

FROZEN PRODUCTS

In the case of the frozen food line, sales decreased by 27% compared to the previous year, due to the lower catches of the pelagic resources of jack mackerel/mackerel in the first months of the year.

PRECIO DE VENTA GENERAL DE CONGELADOS 2021-2022
FROZEN PRODUCTS TOTAL SALES 2021-2022

CONGELADOS POR ESPECIE (TON) FROZEN PRODUCTS BY SPECIES (USD/MT)	TOTAL TOTAL	
	2021	2022
Atún / Tuna	3,965	4,361
Bonito / Sarda	1,223	3,345
Caballa / Mackerel	965	990
Jurel / Jack Mackerel	973	988
Merluza / Hake	32	0
Perico / Mahi- Mahi	67	0
Pota / Giant squid	4,728	0
Otros / Others	30	0
Total / Total	1,330	1,477

Fuente: BI Hayduk SAP Ventas. Source: BI Hayduk SAP Sales.



CONSUMO HUMANO DIRECTO



LOS MERCADOS EXTRANJEROS SIGUEN MANTENIÉNDOSE COMO PRINCIPAL DESTINO DE NUESTROS PRODUCTOS CONGELADOS CON EL

99%
DE LA VENTA TOTAL



ESTE 2022, NUESTROS CLIENTES PRINCIPALES FUERON CAMERÚN, GHANA Y ESPAÑA.



ASIMISMO, LOS PRECIOS PROMEDIOS RESPECTO AL AÑO 2021 AUMENTARON EN

10%
EN GRAN MEDIDA, POR EL MIX DE PRODUCTOS DE MAYOR VALOR.



DIRECT HUMAN CONSUMPTION



FOREIGN MARKETS CONTINUE TO REMAIN THE MAIN DESTINATION FOR OUR FROZEN PRODUCTS WITH

99%
OF THE TOTAL SALE



THIS 2022, OUR MAIN CUSTOMERS WERE CAMEROON, GHANA AND SPAIN.



ALSO, AVERAGE PRICES WITH RESPECT TO 2021 INCREASED BY

10%
LARGELY DUE TO THE MIX OF HIGHER VALUE PRODUCTS.

PRINCIPALES DESTINOS EN EL EXTERIOR-CONGELADOS 2022
MAIN DESTINATIONS ABROAD-FROZEN PRODUCTS 2022



NUESTRA GENTE OUR PEOPLE

**UNIDOS SUPERAMOS
CUALQUIER DESAFÍO**

**UNITED WE OVERCOME
ANY CHALLENGE**



ME SIENTO MUY ORGULLOSA DE TRABAJAR EN HAYDUK, GRACIAS A LA EMPRESA HE PODIDO CONSEGUIR MUCHOS DE MIS OBJETIVOS.

I FEEL VERY PROUD TO WORK AT HAYDUK, THANKS TO THE COMPANY I HAVE BEEN ABLE TO ACHIEVE MANY OF MY GOALS

MARIBEL MARTINEZ
CONTROLADORA DE FILETERAS
15 AÑOS EN HAYDUK

MARIBEL MARTINEZ
FILLETERS SUPERVISOR
15 YEARS AT HAYDUK



6.

ESTRATEGIA DE NEGOCIO: PLENO POTENCIAL

- > Líneas de acción e iniciativas
- > Comité de Innovación

BUSINESS STRATEGY: FULL POTENTIAL

- > Lines of action and initiatives
- > Innovation Committee

DESDE NUESTROS INICIOS, NOS HEMOS COMPROMETIDO CON EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES QUE TENGAN UNA VISIÓN DE LIDERAZGO, SIEMPRE TRABAJANDO CON CALIDAD PARA BUSCAR LA EXCELENCIA. ES POR ELLO, QUE CONSCIENTES DE LA IMPORTANCIA QUE IMPLICA FIJAR UNA MISMA DIRECCIÓN, A FINALES DE 2015 ELABORAMOS EL PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO: “PLENO POTENCIAL”.

Un plan de negocio que tiene como cimiento al Modelo de Excelencia en la Gestión Malcolm Baldrige.

SINCE OUR INCEPTION, WE HAVE BEEN COMMITTED TO THE DEVELOPMENT OF ACTIVITIES THAT HAVE A VISION OF LEADERSHIP, ALWAYS WORKING WITH QUALITY TO SEEK EXCELLENCE. THAT IS WHY, AWARE OF THE IMPORTANCE OF SETTING THE SAME DIRECTION, AT THE END OF 2015 WE DEVELOPED THE STRATEGIC PLANNING: “FULL POTENTIAL”.

A business plan that is based on the Malcolm Baldrige Management Excellence Model.



LÍNEAS DE ACCIÓN E INICIATIVAS

Con el objetivo de alcanzar el «Pleno Potencial Hayduk», definimos cuatro líneas de acción, subdivididas en 7 iniciativas lideradas por equipos gerenciales, responsables de diseñar proyectos innovadores que aseguren el cumplimiento de objetivos y metas trazadas:

- 

1 PRODUCIR MÁS HARINA: aumentando la compra de anchoveta de terceros y maximizando la producción de nuestros productos para consumo humano indirecto.
- 


2 HACER MÁS EFICIENTES LOS PROCESOS: así es como obtendremos costos más bajos en las actividades de extracción, compras 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: buscaremos nuevos mercados que aprecien la harina con valor agregado e impulsaremos la producción y comercialización del aceite de pescado con omega 3.


LINES OF ACTION AND INITIATIVES

With the objective of reaching “Hayduk’s Full Potential”, we defined four lines of action, subdivided into 7 initiatives led by management teams, responsible for designing innovative projects that ensure the fulfillment of objectives and goals set:

- 

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: this is how we get lower expenses in the extraction activities, purchases and production while keeping the same quality.
- 

3 PROFITABILITY IN THE BUSINESS MODEL DIRECT HUMAN CONSUMPTION – DHC: Developing the DHC business based on the species of tuna, jack mackerel and mackerel identifying activities that allow us to mitigate the risk of volatility in the price of raw material and increase the performance and efficiency of the plant.
- 

4 MEETING CUSTOMER NEEDS FOR INDIRECT HUMAN CONSUMPTION (IHC): 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.



LÍNEAS DE ACCIÓN E INICIATIVAS

A su vez, las líneas de acción se encuentran subdivididas en seis iniciativas lideradas por equipos gerenciales responsables de diseñar proyectos innovadores que aseguren el

cumplimiento de los objetivos y metas trazadas. A continuación, detallaremos estas seis importantes iniciativas.

LÍNEAS DE ACCIÓN	INICIATIVA	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
1 PRODUCIR MÁS HARINA	Incrementar el desembarque de anchoveta de terceros: consiste en incrementar la participación de la descarga de terceros (armadores) en base a escenarios de pesca, en ese sentido se realizarán cambios en los procesos de compra, administrativos y de mejoras operativas.	<ol style="list-style-type: none"> Incrementar descarga global de terceros Priorizar la descarga de terceros en Coishco, Malabrigo y Végueta Incremento de porcentaje de descarga de armadores frecuentes. Gestión de las Operaciones para asegurar la calidad
	Incrementar la eficiencia, efectividad y eficacia en las Plantas de CHI: los proyectos de la iniciativa se clasifican en estratégicos, operativos y normativos. En los últimos años, se viene realizando un mayor enfoque en la implementación de aquellos operativos y normativos que permitan la continuidad en operaciones de las Plantas. Cabe señalar que, para los proyectos Estratégicos, se viene avanzando con sus evaluaciones de viabilidad.	<ol style="list-style-type: none"> Incrementar la Eficiencia, Efectividad y Eficacia en las Plantas de CHI
	Eficiencia en la extracción: La iniciativa, que se extenderá hasta el 2023, busca optimizar los Costos de Operaciones, Gestionar de manera eficiente los activos (disponibilidad de flota y chata) e Incrementar la Seguridad Patrimonial tanto durante la Temporada como en la Veda. Analizando diversos escenarios, se decidió revisar los procesos establecidos a fin de asegurar el cumplimiento de objetivos y metas.	<ol style="list-style-type: none"> Optimizar los Costos de Operación Incrementar la Seguridad Patrimonial Gestión Eficiente de Activos
2 HACER MÁS EFICIENTES LOS PROCESOS	Eficiencia en compras: lograr la eficiencia en la gestión de compras a través de la ejecución de estrategias para el incremento el nivel de madurez de las compras priorizando los niveles más bajos y la naturaleza del bien o servicio.	<ol style="list-style-type: none"> Implementar en la gestión de compras por categorías a nivel de proceso y estructura soportado en herramientas tecnológicas Gestión estratégica de categorías Mitigar riesgos introducidos por los proveedores

LINES OF ACTION AND INITIATIVES

In turn, the lines of action are subdivided into six initiatives led by management teams responsible for designing innovative projects that ensure the

fulfillment of the objectives and goals set. Below, we will detail these six important initiatives.

LINES OF ACTION	INITIATIVE	SPECIFIC OBJECTIVES
1 PRODUCE MORE MEAL	Increase the landing of third-party anchovy: consists in increasing the participation of third-party (shipowners) unloading based on fishing scenarios, in that sense changes will be made in the purchasing and administrative processes and in operational improvements.	<ol style="list-style-type: none"> Increase global third-party unloading Prioritize third-party unloading in Coishco, Malabrigo and Vegueta Increase in unloading percentage of frequent shipowners. Operations management to ensure quality
	Increase efficiency, effectiveness and efficacy in IHC plants: The projects of the initiative are classified into strategic, operational and regulatory. In recent years, a greater focus has been made on the implementation of those operational and regulatory projects that allow the continuity of operations of the plants. It should be noted that, for strategic projects, progress has been made with their feasibility assessments.	<ol style="list-style-type: none"> Increase efficiency, effectiveness and efficacy in IHC plants
	Extraction efficiency: The initiative, which will run until 2023, seeks to optimize the costs of Operations, efficiently manage assets (fleet and pool availability) and increase Wealth Security both during the season and during closed season. Analyzing various scenarios, it was decided to review the established processes in order to ensure the fulfillment of objectives and goals.	<ol style="list-style-type: none"> Optimize operating costs Increase Wealth Security Efficient Asset Management
2 MAKE PROCESSES MORE EFFICIENT	Purchasing efficiency: Achieve efficiency in purchasing management through the execution of strategies to increase the level of maturity of purchases prioritizing the lowest levels and the nature of the good or service.	<ol style="list-style-type: none"> Implement management of purchases by categories at the process level and structure supported by technological tools Strategic category management Mitigate risks introduced by suppliers



LÍNEAS DE ACCIÓN E INICIATIVAS

LÍNEAS DE ACCIÓN	INICIATIVA	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
<p>3</p> <p>RENTABILIDAD EN EL MODELO DE NEGOCIO CONSUMO HUMANO DIRECTO – CHD</p>	<p>Eficiencia en el negocio CHD: En el negocio de CHD se viene realizando acciones para incrementar la eficiencia de la unidad.</p> <p>En Congelados de Jurel y Caballa se viene evaluando la implementación de una planta en Tambo de Mora del doble de capacidad de la que actualmente contamos en Coishco. El objetivo es lograr cerca del 24% de la participación del desembarque de jurel y caballa y con esto mayor presencia en el mercado africano</p> <p>Por otro lado, se culminó con la escisión de las plantas de congelado de Paita e Ilo, debido a que el marco regulatorio determina que el negocio de la pota sea un “negocio NO- Integrado”, es decir no se puede participar en la extracción del recurso solo en el procesamiento y comercialización lo que hacía difícil generar la rentabilidad esperada por Hayduk, así mismo, la planta se encontraba en la última etapa de su ciclo de vida útil, por dichos motivos y considerando el enfoque estratégico se tomó la decisión de no permanecer en estos negocios.</p> <p>En conservas están realizándose mejoras en el proceso de fileteo con el enfoque en la mejora del rendimiento. Asimismo, se reestructuraron algunas áreas operativas para mejorar la eficiencia de la unidad.</p>	No aplica objetivos específicos.
	<p>Venta de harina diferenciada: la implementación de este proyecto nos permitirá continuar generando valor agregado a largo plazo y en consecuencia un impacto positivo en la rentabilidad del negocio.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consolidar producción industrial con AOX alternativos. 2. Consolidar participación Mcdo EEL GRADE Japón y China. 3. Mejora de atención de Servicio al Cliente.
<p>4</p> <p>SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES DE CLIENTES PARA CONSUMO HUMANO INDIRECTO – CHI</p>	<p>Gestión del aceite: La iniciativa se encuentra enfocada en el aprovechamiento del aceite CH y la evaluación de nuevos productos para agregar valor al aceite NCH (Petfood).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incrementar las ventas de aceite CHD 2. Agregar valor al aceite NCH (PAMA y bajo perfil)

LINES OF ACTION AND INITIATIVES

LINES OF ACTION	INITIATIVE	SPECIFIC OBJECTIVES
<p>3</p> <p>PROFITABILITY IN THE DIRECT HUMAN CONSUMPTION – DHC BUSINESS MODEL</p>	<p>Efficiency in the DHC business: In the DHC business, actions have been carried out to increase the efficiency of the unit.</p> <p>We have been evaluating the implementation of a plant in Tambo de Mora with twice the current capacity we have in Coishco for the frozen jack mackerel and mackerel products. The objective is to achieve about 24% of the participation of the landing of jack mackerel and mackerel and with this greater presence in the African market</p> <p>On the other hand, it culminated with the split of the Paita and Ilo frozen factories, because the regulatory framework determines that the giant squid business is a “NON-integrated business”. In other words, it is not possible to participate in the extraction of the resource, but only in the processing and commercialization, which made it difficult to generate the profitability expected by Hayduk. Likewise, the factory was in the last stage of its useful life cycle, for these reasons and considering the strategic approach, the decision was made not to remain in these businesses.</p> <p>In the canned products department, improvements are being made in the filleting process with a focus on improving performance. In addition, some operational areas were restructured to improve the efficiency of the unit.</p>	It does not apply specific objectives.
	<p>Sale of differentiated meal: The implementation of this project will allow us to continue generating added value in the long term, and consequently a positive impact on the profitability of the business.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consolidate industrial production with alternative AOX. 2. Consolidate participation in the EEL GRADE market in Japan and China. 3. Improvement of Customer Service.
<p>4</p> <p>SATISFACCIÓN DE CUSTOMER NEEDS FOR INDIRECT HUMAN CONSUMPTION – IHC</p>	<p>Oil management: The initiative is focused on the use of HC oil and the evaluation of new products to add value to NHC oil (Petfood).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Increase DHC oil sales 2. Add value to NHC oil (PAMA and low profile)



COMITÉ DE INNOVACIÓN

Con miras a una mejora continua y a la promoción de la innovación como pilar fundamental de la cultura de la organización se apostó por la conformación de un Comité de Innovación en el 2020, consolidándose en el 2022. Actualmente el comité viene desarrollando sus actividades sobre tres ejes estratégicos:

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

De cara al 2022, en el eje de tecnologías emergentes, implementamos la red LORA WAN en la planta Malabrigo, homologando esta tecnología en la planta Coischo y, así, asegurar una amplia capacidad de instalación de sensores de IOT LORA para los próximos años.

Un pilar importante para Hayduk es la relación que mantenemos con nuestros proveedores armadores, que nos proveen anchoveta durante temporada. Para ellos, iniciamos el proyecto de unificación de las aplicaciones móviles Pescando con Hayduk y Hayduk Contigo con la migración de la funcionalidad de «Liquidaciones». Esta unificación tiene como finalidad proveer una única aplicación en la que los armadores puedan ver sus operaciones del día a día con nosotros y podamos darles un soporte de calidad.

A su vez, uno de nuestros principales activos digitales son los datos, ya que brindan valor al negocio y nos ayudan a medir y controlar nuestros procesos; por ello, hemos implementado mejoras en nuestras soluciones de datos, que son en vivo y de autoconsumo. Para los reportes en vivo, desarrollamos la arquitectura de conexión a SAP Hana y agregamos otros orígenes de datos, como sensores IOT; de esta manera, contamos con más de 20 reportes que muestran la información en

“**UN PILAR IMPORTANTE PARA HAYDUK ES LA RELACIÓN QUE MANTENEMOS CON NUESTROS PROVEEDORES ARMADORES, QUE NOS PROVEEN ANCHOVETA DURANTE TEMPORADA. PARA ELLOS, INICIAMOS EL PROYECTO DE UNIFICACIÓN DE LAS APLICACIONES MÓVILES PESCANDO CON HAYDUK Y HAYDUK CONTIGO CON LA MIGRACIÓN DE LA FUNCIONALIDAD DE «LIQUIDACIONES».**”

tiempo real en las áreas de Operaciones y Flota, y esperamos que se sigan incrementando para otras áreas. En los de tipo autoconsumo, hemos añadido múltiples fuentes de conexión a datos, cubos y tablas automáticas, con el objetivo de cubrir las necesidades del negocio; de igual manera, hemos brindado capacitaciones y soporte dentro del marco de trabajo Power BI, donde cada área administra su espacio de trabajo, los reportes y los paneles que se utilizan para los comités.





INNOVATION COMMITTEE

With a view to continuous improvement and the promotion of innovation as a fundamental pillar of the culture of the organization, it was committed to the formation of an Innovation Committee in 2020, consolidated in 2022. The committee is currently developing its activities on three strategic axes:

DIGITAL TRANSFORMATION

For 2022, in the emerging technologies axis, we implemented the LORA WAN network in the Malabrigo plant, homologating this technology in the Coischo plant and, thus, ensure a wide capacity of installation of LORA IOT sensors for the coming years.

An important pillar for Hayduk is the relationship we have with our shipowner suppliers, who supply us with anchovy during the season. For them, we started the project of unification of the mobile applications “Fishing with Hayduk” and “Hayduk with you” with the migration of the functionality of “Settlements”. This unification aims to provide a single application in which shipowners can see their day-to-day operations with us and we can give them quality support.

At the same time, one of our main digital assets is data, as they provide value to the business and help us measure and control our processes; therefore, we have implemented improvements in our data solutions, which are live and self-consumption.

For live reporting, we developed the SAP Hana connection architecture and added other data sources, such as IOT sensors. In this way, we have more than 20 reports that show real-time information in the Operations and Fleet areas, and

we expect that they will continue to increase for other areas. In the self-consumption type, we have added multiple sources of connection to data, cubes and automatic tables, in order to meet the needs of the business; We have also provided training and support within the Power BI framework, where each area manages its workspace, reports and panels used for committees.

“**AN IMPORTANT PILLAR FOR HAYDUK IS THE RELATIONSHIP WE HAVE WITH OUR SHIPOWNER SUPPLIERS, WHO SUPPLY US WITH ANCHOVY DURING THE SEASON. FOR THEM, WE STARTED THE PROJECT OF UNIFICATION OF THE MOBILE APPLICATIONS “FISHING WITH HAYDUK” AND “HAYDUK WITH YOU” WITH THE MIGRATION OF THE FUNCTIONALITY OF “SETTLEMENTS”.**

”

COMITÉ DE INNOVACIÓN

NUEVOS DESARROLLOS

Durante el 2022 se puso el foco en los procesos del área de Seguridad y Salud Ocupacional, identificando los principales formatos y procesos, priorizados por uso e importancia, resultado de esto se tienen actualmente en producción el aplicativo para tóxico y para gestionar los exámenes ocupacionales de ingreso (EMOS).

A su vez, ante la creciente demanda de contratos que maneja Hayduk, surgió la necesidad de encontrar una solución que optimice los procesos y tiempos, desde la solicitud del contrato hasta la firma de este. Es así como la herramienta WebDox, se presentó como la solución, implementándose en el 2022 con éxito.

Por otro lado, con la finalidad de dar mayor claridad a los procesos de la organización, con respecto a los pasos de despacho y embarque de pedido de exportación, a nuestros clientes. Se habilitó la página <http://www.haydukweb.com.pe/>, que muestra las etapas, las fechas propuestas y la confirmación de ejecución de actividades en línea, permitiendo al cliente prever actividades para la recepción del pedido.

NUEVOS MERCADOS Y PRODUCTOS

En Hayduk continuamente trabajamos por mejorar los procesos, innovar en nuestras operaciones, en general en la gestión de toda la organización; la innovación marca nuestro ADN, siendo fundamental para el éxito de la empresa. Asimismo, de la mano del Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura (PNIPA), estamos trabajando dos proyectos para la implementación de ingeniería robótica en los procesos de limpieza de nuestros barcos e instalaciones y otro proyecto que se centrará en la investigación y desarrollo de nuevos productos.

NUEVAS TECNOLOGÍAS

Con la irrupción de la automatización robótica de procesos (RPA), las empresas han tenido que adaptarse e innovar la forma de trabajar; se trata de ganar eficiencia para poder ahorrar costos, tiempo y recursos en la realización de procesos repetitivos en las diferentes áreas, como contabilidad, administración, entre otras. Una tecnología de punta es la RPA, que ayuda a que los trabajadores realicen procesos automáticos donde antes eran manuales; esta ventaja les permite desenvolverse en otras actividades y optimizar el cumplimiento de sus funciones. Hayduk siempre está a la vanguardia con las nuevas tecnologías que surgen en el mercado; por ello, hemos implementado más de 20 RPA en las áreas de Administración, Operaciones, Legal y Tesorería, y estamos planificando nuevas implementaciones RPA en otras áreas para el año 2023.

INNOVATION COMMITTEE

NEW DEVELOPMENTS

During 2022 the focus was placed on the processes of the Area of Safety and Occupational Health, identifying the main formats and processes, prioritized by use and importance. As a result of this, we currently have under production the application for the first aid room and to manage occupational entrance exams (EMOS).

In turn, given the growing demand for contracts handled by Hayduk, the need arose to find a solution that optimizes the processes and times, from the request of the contract to its signature. This is how the WebDox tool was presented as the solution, successfully implemented in 2022.

On the other hand, with the finality of giving greater clarity to the processes of the organization, with respect to the steps of dispatch and shipment of export order to our customers; we enabled the page <http://www.haydukweb.com.pe/>, which displays milestones, proposed dates, and confirmation of on line activations execution, allowing the customer to forecast activities for receiving the order.

NEW MARKETS AND PRODUCTS

In Hayduk we continuously work to improve processes, innovate in our operations, in general in the management of the entire organization; innovation marks our DNA, being fundamental for the success of the company. In addition, together with the National Innovation Program in Fisheries and Aquaculture (PNIPA), we are working on two projects for the implementation of robotic engineering in the cleaning processes of our boats and facilities and another project that will focus on the research and development of new products.

NEW TECHNOLOGIES

With the emergence of robotic process automation (RPA), companies have had to adapt and innovate the way they work; it is about gaining efficiency to save costs, time and resources in the realization of repetitive processes in different areas, such as accounting and administration, among others. RPA is a state-of-the-art technology, which helps workers perform automatic processes that were previously manual; this advantage allows them to perform in other activities and optimize the fulfillment of their functions. Hayduk is always at the forefront of new technologies emerging in the market, so we have implemented more than 20 RPAs in the areas of Administration, Operations, Legal and Treasury, and are planning new RPA implementations in other areas by 2023.



7. GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO

- > Consolidación de la nueva normalidad
- > Organización y recursos

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

- > Consolidation of the new normality
- > Organization and resources



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

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.

CONVINCED THAT OUR EMPLOYEES ARE OUR GREATEST ASSET, WE WORK ON THE BASIS OF GUIDELINES TO SELECT, DEVELOP AND RETAIN THE LEADING TALENT OF THE FISHING INDUSTRY.

To this end, at Hayduk we develop initiatives that involve the different areas of the company to provide better opportunities for professional growth, framed in a work environment with a good organizational climate.



CONSOLIDACIÓN DE LA NUEVA NORMALIDAD

Durante el 2022, consolidamos nuestro modelo de trabajo híbrido en las instalaciones de la sede Lima, que, como su nombre lo indica, plantea un equilibrio entre la presencialidad y la virtualidad. Esta forma de trabajo responde al interés de nuestra organización en que los colaboradores obtengan los beneficios que trae consigo esta modalidad.

En esta nueva etapa, se llevaron a la práctica los conceptos de cultura de colaboración y

transformación digital, contando para ello con distintas herramientas, tales como espacios colaborativos y adaptados a las necesidades de nuestros colaboradores, para optimizar sus funciones durante la asistencia presencial; sistemas de reserva de espacios; y adaptación de procesos y actividades bajo el enfoque digital. Las principales conclusiones recogidas en el reporte de resultados, encuesta aplicada a una muestra de más del 52% de trabajo híbrido en agosto del 2022, fueron las siguientes:

CONSOLIDATION OF THE NEW NORMAL

During 2022, we consolidated our hybrid work model at the facilities of the Lima headquarters, which, as the name suggests, poses a balance between in-office and home office. This form of work responds to the interest of our organization in providing employees the benefits this modality offers.

At this new stage the concepts of collaborative culture and digital transformation were put into

practice, counting on different tools, such as collaborative spaces adapted to the needs of our employees to optimize their functions during in-office work: space reservation systems and adaptation of processes and activities under the digital approach. The main conclusions collected in the results report, a survey applied to a sample of more than 52% of hybrid work in August 2022, were the following:



1

Los colaboradores encuentran como un beneficio (84.1%) el trabajo híbrido, y este es un punto a favor para retener y captar talento.

Employees find hybrid work as a benefit (84.1%), and this is a plus point to retain and attract talent.

2

La percepción de equilibrio entre trabajo y familia se mantiene con buenos resultados, debido al antecedente de programas que ejecutó y ejecuta Hayduk para sus colaboradores.

The perception of balance between work and family is maintained with good results, due to the background of programs that Hayduk executed and executes for its employees.

84.1%
DE LOS COLABORADORES ENCUENTRAN EN TRABAJO HÍBRIDO COMO UN BENEFICIO

84.1%
OF OUR EMPLOYEES FIND HYBRID WORK AS A BENEFIT

3

Los colaboradores valoran el trabajo híbrido y el aporte e inversión de Hayduk con el fin de habilitar el retorno a oficinas.

Employees value the hybrid work and Hayduk's contribution and investment in order to enable return to offices.

4

Liderazgo: del 72% de líderes encuestados en la sede Lima, un 96% opinó que el trabajo híbrido ha permitido mejorar la productividad en sus equipos.

Leadership: Of the 72% of leaders surveyed at the Lima headquarters, 96% said that hybrid work has improved productivity in their teams.

96%
DE LOS LÍDERES ENCUESTADOS OPINÓ QUE EL TRABAJO HÍBRIDO HA PERMITIDO MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD EN SUS EQUIPOS.

96%
OF LEADERS SURVEYED SAID THAT HYBRID WORK HAS IMPROVED PRODUCTIVITY IN THEIR TEAMS.

ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

DATOS DEMOGRÁFICOS

El número total de colaboradores pasó de 1,683 en el 2021 a 1,635 en el 2022. Esta variación se debió, fundamentalmente, a decisiones corporativas.

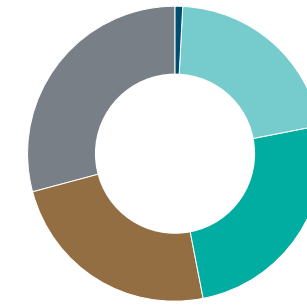


ORGANIZATION AND RESOURCES

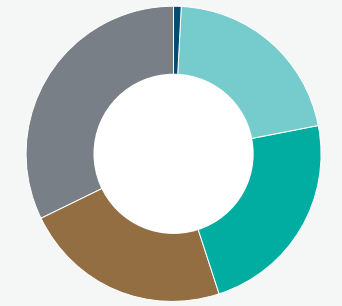
DEMOGRAPHIC DATA

The total number of employees increased from 1,683 in 2021 to 1,635 in 2022. This variation was mainly due to corporate decisions.

2021



2022



		2021		2022	
		CANTIDAD / QUANTITY	%	CANTIDAD / QUANTITY	%
EJECUTIVOS	EXECUTIVES	16	1%	16	1%
EMPLEADOS	EMPLOYEES	356	21%	350	21%
OPERARIOS	SITES OPERATORS	426	25%	387	23%
TRIPULANTES	CREW MEMBERS OF THE FLEET	402	24%	377	23%
PERSONAL INTERMITENTE	PERSONAL INTERMITENTE	483	29%	505	32%
TOTAL	VARIABLE STAFF	1683	100%	1635	100%

Fuente: Módulo HCM de SAP.

Source: SAP HCM Module.



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

GESTIÓN DEL TALENTO

Cultura organizacional

Desde el 2016, venimos apostando por el fortalecimiento de la cultura Hayduk, la cual ha sido la columna vertebral para facilitar el tránsito por escenarios complicados propios del contexto industrial y sobre todo de pesca. Además, nuestra cultura se ha convertido en una impulsora de procesos de cambio, como el pase a una nueva normalidad con una modalidad de trabajo híbrido, la digitalización, la agilidad, la colaboración, entre otros.

Así, hemos desarrollado diferentes estrategias para consolidar nuestra cultura guerrera Hayduk. A continuación, se detallan todos los ejes de actividades, programas o eventos desarrollados. Además, como parte del seguimiento de la percepción de nuestros colaboradores sobre distintos factores organizacionales, continuamos con la aplicación de nuestras encuestas PULSO de clima laboral. Es así como, en octubre del 2022, participaron de esta encuesta más del 53 % del total de nuestros colaboradores obteniendo un 75% aprobación, lo que representó un número mayor a años anteriores.

Evaluamos 8 dimensiones, como bienestar y familia, diversidad e inclusión, comunicados y conectados, crecemos contigo, equidad, camaradería, cultura y liderazgo.

ORGANIZATION AND RESOURCES

TALENT MANAGEMENT

Organizational Culture

Since 2016, we have been betting on the strengthening of the Hayduk culture, which has been the backbone to facilitate the transit through complicated scenarios typical of the industrial context and especially of fishing. In addition, our culture has become a driver of change processes, such as the move to a new normal with a hybrid work modality, digitalization, agility, collaboration, among others.

Thus, we have developed different strategies to consolidate our Hayduk warrior culture. Below, all the axes of activities, programs or events developed are detailed. In addition, as part of the monitoring of the perception of our employees on different organizational factors, we continue with the application of our PULSE of Work Climate surveys. This is how, in October 2022, more than 53% of the total of our employees participated in this survey, obtaining 75% approval, which represented a greater number than previous years.

We evaluate 8 dimensions, such as well-being and family, diversity and inclusion, communicated and connected, we grow with you, equity, camaraderie, culture and leadership.



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

EJE	¿CÓMO SE DESARROLLÓ?
1 GESTIÓN DEL CAMBIO	<p>PROGRAMA NUEVA NORMALIDAD: mediciones para conocer el feedback de los colaboradores, adaptación al trabajo híbrido, interiorización con líderes, capacitación con colaboradores hacia nuevos entornos de trabajo bajo la cultura de la colaboración, agilidad e innovación para el personal administrativo.</p> <p>HAYDUK EMPRENDEDOR: programa orientado a difundir iniciativas de emprendimientos de colaboradores y sus familias, a través de nuestros canales de comunicación interna. Fomentando la visibilidad y crecimiento de sus pequeños negocios.</p>
2 VIDA SANA	<p>Dentro del abanico de subprogramas del eje bienestar saludable del colaborador y sus familias, contamos con las siguientes actividades:</p> <p>EJERCICIOS PRESENCIALES EN SEDES: desarrollamos diferentes actividades moderadas por un especialista, en cada una de las sedes, como pausas activas y, en fechas programadas, con ejercicios físicos.</p> <p>CHALLENGE LA SÚPER RUTINA DE PEDRITO: desarrollamos un challenge de moda al estilo de la plataforma Tik Tok, donde los colaboradores y sus familiares se retaron a realizar bailes y, así, promover la actividad física.</p> <p>CONCURSO LA RECETA MÁS POTENTE: iniciativa que propuso 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: de manera semanal, se envían contenidos y videos en los canales internos.</p> <p>ENTREGA DE LA FRUTA: como venimos haciendo desde hace varios años, se otorga una fruta para el colaborador tanto en Lima como en sedes.</p> <p>CAPACITACIÓN EN NUTRICIÓN CON ESPOSAS DE COLABORADORES: específicamente, en las sedes de la empresa, se convoca de manera abierta a los familiares de los colaboradores que necesiten instruirse con un especialista en nutrición.</p>

ORGANIZATION AND RESOURCES

AXIS	WHAT WAS DEVELOPED?
1 CHANGE MANAGEMENT	<p>NEW NORMALITY PROGRAM: Measurements to know the feedback of employees, adaptation to hybrid work, interiorization with leaders, training with employees toward new work environments under the culture of collaboration, agility and innovation for administrative staff.</p> <p>HAYDUK ENTREPRENEUR: Program aimed at disseminating entrepreneurship initiatives of employees and their families, through our internal communication channels. Promoting the visibility and growth of your small businesses.</p>
2 HEALTHY LIVING	<p>Within the range of sub-programs of the healthy wellness axis of the employees and their families, we have the following activities:</p> <p>IN-OFFICE EXERCISES: We develop different activities moderated by a specialist, in each of the venues, as active breaks and, on scheduled dates, with physical exercises.</p> <p>CHALLENGE THE PEDRITO SUPER ROUTINE: We developed a fashion challenge in the style of the Tik Tok platform, where employees and their families challenged themselves to perform dances and, thus, promote physical activity.</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>DISSEMINATION OF HEALTHY CONTENT: Content and videos were sent weekly through the internal channels.</p> <p>DELIVERY OF FRUIT: As we have been doing for several years, fruit is given to employees both in Lima and in the other venues.</p> <p>NUTRITION TRAINING WITH EMPLOYEE WIVES: Specifically at the company venues, families of employees who need to be trained with a nutrition specialist are invited to attend.</p>



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

EJE	¿CÓMO SE DESARROLLÓ?
3 EVENTOS Y ACTIVIDADES	<p>EVENTOS Y REGALOS POR FECHAS EFEMÉRIDES: cada actividad calendario, como el Día de la Madre, Día del Padre y los cumpleaños de los colaboradores, se lleva a cabo una pequeña celebración, así como la entrega de un obsequio.</p> <p>FIESTA DE LA CULTURA VIVE HAYDUK DIGITAL EL REENCUENTRO: año a año, esta actividad sube la valla por medio de diferentes actividades y, en el 2022, se realizó bajo la modalidad híbrida, en la cual participaron de manera presencial un grupo representativo de colaboradores de cada una de nuestras sedes en un programa al estilo concurso, compitiendo sanamente para demostrar sus conocimientos acerca de procesos, cultura u otros aspectos relevantes de la organización. Este evento puede ser visibilizado por los colaboradores espectadores o familiares.</p> <p>CELEBRACIÓN GYMKANA HAYDUK: por motivo de los 31 años de Hayduk Corporación, desarrollamos la primera Gymkana virtual con actividades lúdicas al estilo de un bingo y retos digitales para poner a prueba a los colaboradores y sus familias.</p>
4 LIDERAZGO	<p>PROGRAMA LÍDER GUERRERO: Desde el 2019 y bajo el objetivo de fortalecer el liderazgo de confianza, realizamos diferentes capacitaciones, sesiones y entrega de información, para que los líderes de la empresa fortalezcan sus competencias para con sus equipos de trabajo. En el 2022, lanzamos el concepto de las 3C (cercanía, confianza y conexión), en el que los líderes cumplen con ciertos retos que son evaluados de manera trimestral. Este concepto facilitó que los líderes gestionaran con sus equipos temas de reconocimiento, clima, capacitación y evaluación de desempeño, lo que generó una opinión positiva de los líderes: el 85% señaló que Hayduk apoya a su gestión como líder a través del programa Líder Guerrero*.</p> <p><small>* Encuesta PULSO 2022.</small></p>
4 RECONOCIMIENTO	<p>PROGRAMA PALMAS HAYDUK: programa interno diseñado e implementado en el 2022 con el propósito de generar reconocimiento de parte de los líderes Hayduk hacia su equipo de colaboradores. El programa promueve que los colaboradores se sientan reconocidos por los logros alcanzados desde el ámbito personal, en su día a día, y el obtenido por los indicadores de su mismo puesto o función. Estos reconocimientos están clasificados en tres tipos: espontáneos, excelencia y extraordinarias.</p> <p>PROGRAMA VALEROSO: programa de reconocimiento que busca reforzar los cinco valores Hayduk. La dinámica es tipo votación, donde los colaboradores eligen al valeroso de sus sedes de trabajo, quien cumple con un valor de la organización.</p>

ORGANIZATION AND RESOURCES

AXIS	WHAT WAS DEVELOPED?
3 EVENTS AND ACTIVITIES	<p>EVENTS AND GIFTS BY DATE: For each calendar activity, such as Mother's Day, Father's Day and the birthdays of the employees, a small celebration takes place and a gift is delivered.</p> <p>CULTURE FESTIVAL "LIVE HAYDUK DIGITAL - THE REENCOUNTER": Year after year, this activity climbs the fence through different activities and, in 2022, it was carried out under the hybrid modality, in which a representative group of employees from each of our venues participated in a contest-style program, competing healthily to demonstrate their knowledge about processes, culture or other relevant aspects of the organization. This event can be seen by the employees and their families.</p> <p>HAYDUK GYMKHANA CELEBRATION: On the occasion of the 31st anniversary of the Hayduk Corporation, we developed the first virtual gymkhana with fun activities in the style of a bingo and digital challenges to put employees and their families to the test.</p>
4 LEADERSHIP	<p>LEADER WARRIOR PROGRAM: Since 2019 and with the aim of strengthening confident leadership, we have carried out different trainings, sessions and delivery of information, so that the leaders of the company strengthen their skills for their work teams. In 2022, we launched the concept of the 3C (closeness, confidence and connection), in which leaders meet certain challenges that are evaluated on a quarterly basis. This concept made it easier for leaders to manage recognition, climate, training and performance evaluation issues with their teams, which generated a positive opinion from leaders: 85% said Hayduk supports their leadership through the Leader Warrior program*.</p> <p><small>* PULSE Survey 2022.</small></p>
4 RECOGNITION	<p>RECOGNITION PALMAS HAYDUK PROGRAM: Internal program designed and implemented in 2022 with the purpose of generating recognition from Hayduk leaders toward their team. The program promotes that employees feel recognized for their achievements from a personal point of view, day-to-day, and by the indicators obtained by their position or function. These recognitions are classified into three categories: spontaneous, excellency and extraordinary.</p> <p>VALIANT PROGRAM: Recognition program that seeks to reinforce the five Hayduk values. The dynamic is voting type, where the employees choose the valiant of their workplaces, who meets a value of the organization.</p>



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

EJE	¿CÓMO SE DESARROLLÓ?
<p>5 PROGRAMA HAYDUK JUNTO A TI</p>	<p>La gestión de emociones es primordial dentro de la organización; por ello, desde hace dos años, desarrollamos el programa Hayduk Junto a Ti que contiene los siguiente:</p> <p>PROGRAMA DE APOYO EMOCIONAL (PAE): brinda todo el soporte emocional y la orientación psicológica a los colaboradores y sus familiares. 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.</p> <p>CHARLAS DE SOPORTE INTEGRAL HACIA EL COLABORADOR: desde el 2022, se reforzaron temas desde el ámbito nutricional, finanzas personales, médicos y otros en pro del bienestar del colaborador Hayduk.</p>
<p>6 FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES</p>	<p>PROGRAMA VIENTO EN POPA: Programa creado en el año 2019 en Alianza con la UTEC, es un programa de educación superior que permite otorgar una beca completa de estudios de ingeniería a los hijos y nietos de nuestros colaboradores. Actualmente, se cuenta con una beneficiaria quien se encuentra cursando el séptimo ciclo de la carrera ingeniería Química.</p> <p>En el año 2022 se amplió el alcance del programa a carreras técnicas a través de Patrocinios en SENATI y otorgamiento de prácticas en nuestras plantas productivas para hijos / nietos de colaboradores.</p>

ORGANIZATION AND RESOURCES

AXIS	WHAT WAS DEVELOPED?
<p>5 "HAYDUK WITH YOU" PROGRAM</p>	<p>The management of emotions is essential within the organization; for this reason, for two years, we have developed the "Hayduk With You" program, that contains the following:</p> <p>EMOTIONAL SUPPORT PROGRAM (PAE): Provides all the emotional support and psychological counseling to employees and their families. The telephone line services of a psychology professional have been made available for case tracking and the development of therapeutic sessions.</p> <p>TALKS OF INTEGRAL SUPPORT TOWARD THE EMPLOYEE: Since 2022, topics from the nutritional field, personal finances, medical and others were reinforced in favor of the welfare of Hayduk employees.</p>
<p>6 CAPACITY BUILDING</p>	<p>"AFT WIND" PROGRAM: Program created in 2019 in partnership with UTEC; it is a higher education program that allows to grant a full scholarship of engineering studies to the children and grandchildren of our employees. Currently, there is a beneficiary who is studying the seventh cycle of the Chemical Engineering career.</p> <p>In 2022 the scope of the program was extended to technical careers through Sponsorships at SENATI and internships at our production plants for the children/ grandchildren of our employees.</p>



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

CAPACITACIÓN

La gestión del conocimiento en Hayduk continúa siendo uno de nuestros pilares más importantes. Por ello, durante el 2022, continuamos fortaleciendo nuestros programas de bandera y desplegando nuevos programas que incorporaron metodologías virtuales, presenciales e interactivas a través de realidad virtual, con el fin de consolidar las capacidades de nuestro equipo de trabajo. Nuestros colaboradores participaron en más de 695 cursos durante este año.

Una parte importante del despliegue de capacitaciones especializadas en Hayduk, en el 2022, 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 idóneos para dictar capacitaciones técnicas. En paralelo, lanzamos la campaña Secreto Poseydom, con la cual, a través de videos cortos, cada instructor compartía conocimientos específicos, a modo de tips o datos para gestionar más ágilmente nuestras labores del día a día.

En línea con la estrategia transformación digital establecimos una alianza con UBITS, plataforma que cuenta con más de 500 cursos virtuales a través de los cuales el personal lograba acceder sin restricción a revisar cursos de contenido y duración variable, con ello alcanzamos nuestro objetivo de desarrollar habilidades y brindar herramientas de gestión para el personal.

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



ORGANIZATION AND RESOURCES

TRAINING

Knowledge management at Hayduk continues to be one of our most important pillars. Therefore, during 2022, we continued to strengthen our flagship programs and deploy new programs that incorporated virtual, face-to-face and interactive methodologies through virtual reality, in order to consolidate the capabilities of our work team. Our employees participated in more than 695 courses during this year.

During 2022, 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. In parallel, we also launched the “Secret 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.

In line with the digital transformation strategy, we established an alliance with UBITS, a platform that has more than 500 virtual courses through which staff could access without restriction to review courses of diverse content and duration, with this we achieved our goal of developing skills and providing management tools for staff.

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.

11%

DE INCREMENTO DE HORAS/HOMBRE DE CAPACITACIÓN EN LOS DIFERENTES PROGRAMAS CORPORATIVOS.

11%

INCREASE IN HOURS/MAN OF TRAINING IN THE DIFFERENT CORPORATE PROGRAMS.

HORAS DE CAPACITACIÓN
TRAINING HOURS

AÑO / YEAR	2018	2019	2020	2021	2022
HORAS HOMBRE HOURS PER PERSON	23	26	22	28	31

Fuente: Reporte de indicadores del área de Capacitación del 2022
Source: 2022 Report on training department indicators.



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

COMUNICACIÓN INTERNA

La comunicación interna, el fortalecimiento de la cultura y el buen clima laboral son gestionados, potenciados y ejecutados acorde con los objetivos estratégicos de la organización desde hace más de cuatro años. Asimismo, desde el 2022, estamos enfocando la gestión de la comunicación interna hacia lo digital; estas fueron nuestras principales iniciativas:

“**DESDE EL 2022, ESTAMOS ENFOCANDO LA GESTIÓN DE LA COMUNICACIÓN INTERNA HACIA LO DIGITAL.**”

EJE	¿CÓMO SE DESARROLLÓ?
CONOCER EL FEEDBACK DE LOS COLABORADORES	<p>DIAGNÓSTICO DE COMUNICACIÓN INTERNA: todos los años medimos la percepción de los colaboradores sobre la gestión de la comunicación interna de la organización para tener un background y continuar conociendo a nuestras audiencias, medios o canales internos, feedback de los colaboradores sobre el estilo de comunicación, etc. Obtuvimos un 93% de satisfacción de canales con una muestra de 301 colaboradores seleccionados de forma representativa en cada sede.</p> <p><i>Fuente: Diagnóstico de Comunicación Interna (DCI) 2022.</i></p> <p>MEDICIÓN DE TRABAJO HÍBRIDO: este año realizamos una medición para conocer el feedback de los colaboradores de la sede Lima sobre el retorno a oficinas permitiéndonos realizar mejoras a partir de las opiniones recibidas.</p> <p><i>Fuente: Encuesta de Trabajo Híbrido 2022.</i></p>

En relación con la comunicación interna, en la organización contamos con el ecosistema de información llamada + Conectados, con el que abarcamos los diferentes medios internos de

información de cara hacia el colaborador; hoy en día, somos 100% digitales y contamos con 9 canales.

ORGANIZATION AND RESOURCES

INTERNAL COMMUNICATION

The internal communication, the strengthening of our culture and a productive working environment have been managed, enhanced, and executed according to the strategic objectives of the organization for more than four years. Also, since 2022, we are focusing the management of internal communication toward digital; these were our main initiatives:

“**SINCE 2022, WE ARE FOCUSING THE MANAGEMENT OF INTERNAL COMMUNICATION TOWARD DIGITAL.**”

AXIS	WHAT WAS DEVELOPED?
KNOW THE EMPLOYEES FEEDBACK	<p>DIAGNOSIS OF INTERNAL COMMUNICATION: Every year we measure the perception of employees on the management of internal communication of the organization to have a background and continue to know our audiences, media or internal channels, feedback from employees on the communication style, etc. We achieved 93% channel satisfaction with a sample of 301 employees selected in a representative way in each location.</p> <p><i>Source: Internal Communication Diagnosis (DCI) 2022.</i></p> <p>HYBRID WORK MEASUREMENT: This year we made a measurement to know the feedback of the employees of the Lima headquarters on the return to offices allowing us to make improvements based on the opinions received.</p> <p><i>Source: Hybrid Work Survey 2022.</i></p>

With regard to internal communication, the organization uses the information ecosystem called “Connected”, where we cover the different

internal lines of communication used by employees, which are now 100% digital and currently have 9 channels:



ORGANIZACIÓN Y RECURSOS

CANALES DE COMUNICACIÓN	DENOMINACIÓN
WHATSAPP	Canal de comunicación implementado el 2020 y que nació para 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. Este es el medio el más utilizado por todas las audiencias*. <i>*Fuente: Diagnóstico de Comunicación Interna aplicado en el 2022.</i>
CORREO	Medio difundido entre 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 semanal.
FACEBOOK	Red social interna que cuenta, a la fecha, con diferentes miembros. Su actualización es diaria y llega a toda la organización.
NOTIHAYDUK	Emisora radial de contenidos cortos sobre noticias relevantes acerca de la empresa; su difusión se realiza de manera semanal. En el 2022, se renovó con entrevistas al estilo <i>podcast</i> con diferentes colaboradores representantes de área.
COMITÉ EDITORIAL	Formato de notas de representantes de las diversas áreas core de la empresa, donde exponen temas relevantes de sus procesos. Estas publicaciones son lanzadas en diferentes formatos de comunicación interna de la empresa. El 79% los colaboradores valoran el Comité Editorial*. <i>*Fuente: Encuesta de clima laboral PULSO 2022.</i>
PERIÓDICOS MURALES	Canal de comunicación con paneles informativos ubicados en sedes y que son actualizados permanentemente. Están dirigidos solo al personal operativo.
TÓTEM Y TELEVISORES	Tótem es una pantalla digital que está ubicada en la entrada de la planta Coischo, en la que se expone contenido digital e interactivo. Los televisores difunden un espacio corto, transitorio y de interés semanal sobre noticias relevantes de la empresa.

ORGANIZATION AND RESOURCES

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. This is the medium most used by all audiences*. <i>*Source: Internal Communication Diagnosis (DCI) 2022.2.</i>
MAILING	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 weekly updated.
FACEBOOK	Internal social network that has, to date, different members. It updates daily and reaches the entire organization.
NOTIHAYDUK	Radio station that provides short content on relevant news at the company, it is broadcast weekly. In 2022, it was renewed with podcast-style interviews with different employees, representatives of diverse departments.
EDITORIAL COMMITTEE	Articles in which the representatives of diverse core departments of the company present relevant topics of their processes. These publications are made in different formats of internal communication within the company. 79% of the employees value the Editorial Committee*. <i>*Source: PULSE 2022 work climate survey.</i>
WALL NEWSPAPERS	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.
TOTEM AND TVs	A totem is a digital screen that is located at the entrance of the Coishco factory, where digital and interactive content is presented. Televisions display a short, temporary video on interesting and relevant company news for the week.



8.

GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

- Cumplimiento de requisitos de seguridad
- Indicadores de accidentabilidad

OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY MANAGEMENT

- Compliance with Safety Requirements
- Accident Rate Indicators

DURANTE EL 2022, LA EMPRESA HA RATIFICADO SU COMPROMISO DE 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 tras la pandemia del COVID-19.

Con base en los resultados del periodo anterior, el 2022 trabajamos en continuar los estilos de vida saludables en todas nuestras sedes y en flota. Para ello, continuamos ininterrumpidamente los programas Vida Sana y Gimnasia Laboral, iniciados en el año 2017, incluyendo los menús saludables en todas nuestras plantas, los cuales son supervisados por especialistas en nutrición como parte del Programa Preventivo de Calidad de Vida, con el fin de fomentar la alimentación saludable y la actividad física. Todas estas iniciativas, además, cuentan con la vigilancia médico-ocupacional.

Además, dado que la pesca es una actividad de alto riesgo, buscamos reducir los accidentes en la flota, a través de la continuidad del programa preventivo de seguridad y salud ocupacional dentro de las embarcaciones. Así, durante la primera y segunda temporada de la pesca de anchoveta, continuamos con 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, inspecciones, entre otras.

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

DURING 2022, 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 after the COVID-19 pandemic.

Based on the results of the previous period, in 2022 we 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, created in 2017, without any interruptions, 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 in order to promote healthy eating and physical activity. In addition, all these initiatives have medical-occupational surveillance.

Moreover, since fishing is a high-risk activity, we seek to reduce accidents in the fleet, through the continuity of the preventive program of occupational safety and health inside the boats. In this way, during the first and second season of anchovy fishing, we continued to have 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, we have been able to comply with all the scheduled activities that represent legal requirements.



CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE SEGURIDAD

A partir de los resultados positivos 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 a desarrollarse durante todo el 2022, con la visión de lograr el incremento del cumplimiento de los requisitos de seguridad en nuestras plantas y flota.

Como resultado de ello, al finalizar la gestión 2022, se realizó la auditoría interna para verificar el cumplimiento de las mejoras establecidas.

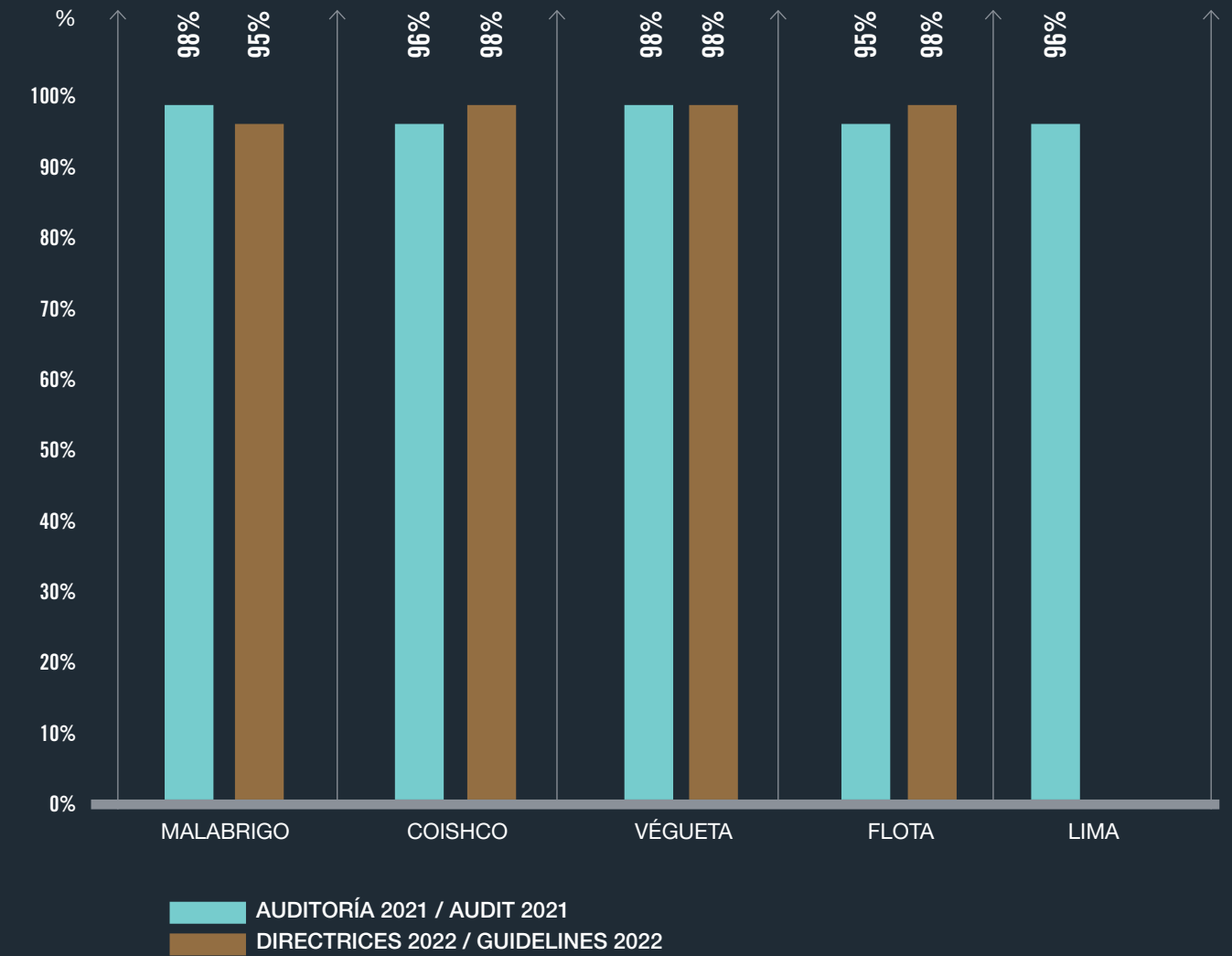
COMPLIANCE WITH SAFETY REQUIREMENTS

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 at our factories and fleet.

As a result, at the end of management 2022, the internal audit was carried out to verify compliance with the improvements established.



CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE SEGURIDAD COMPLIANCE WITH SAFETY REQUIREMENTS



Fuente: Cuadro de estadísticas de SSO (Seguridad y Salud Ocupacional).
Source: Table of OHS statistics (Occupational Health and Safety).



INDICADORES DE ACCIDENTABILIDAD

Los resultados obtenidos en Consumo Humano Indirecto (CHI), Consumo Humano Directo (CHD) y Flota Pesquera se presentan medidos por indicadores de índice de accidentabilidad¹.

El índice de accidentabilidad de CHI ha disminuido en aproximadamente 55% en comparación al año 2021. Esta disminución del indicador se debe a la labor de prevención que desarrollamos con nuestro programa Reporte Mar Seguro durante el año 2022.

En lo que respecta a las plantas de CHD, en la planta de conservas (CSS) de Coishco, se registró el aumento del índice de accidentabilidad en casi 27%, esto debido al aumento de accidentes en 1 unidad, en comparación con el año 2021.

Con relación al área de congelados (CGG), se logró reducir el número de accidentes ocurridos en 5 unidades; aun así, el índice de accidentabilidad aumentó en casi 300% debido a la disminución de las horas hombre trabajadas.

El índice de accidentabilidad de Flota, a pesar de que tuvo una disminución de 27 accidentes, aumentó en casi 56%, debido a la lamentable ocurrencia de un accidente fatal en una de nuestras embarcaciones durante el desarrollo de la temporada de pesca CHI 2022-I.

En relación al accidente fatal ocurrido en nuestra Flota, la compañía colaboró y brindó todas las facilidades a las instituciones externas encargadas de la investigación, asimismo, analizó las causas del accidente con los miembros del Comité de Seguridad y Salud Ocupacional, los cuales

determinaron factores externos y no controlables; por ello, se establecieron planes de acción puestos en conocimiento de la Gerencia de Operaciones Flota y de los representantes de las embarcaciones, a fin de sensibilizar acerca de la importancia de la prevención.

EL ÍNDICE DE ACCIDENTABILIDAD DE CHI HA DISMINUIDO EN APROXIMADAMENTE 55% EN COMPARACIÓN AL AÑO 2021.

ESTA DISMINUCIÓN DEL INDICADOR SE DEBE A LA LABOR DE PREVENCIÓN QUE DESARROLLAMOS CON NUESTRO PROGRAMA REPORTE MAR SEGURO DURANTE EL AÑO 2022.

1. Indicador de índice de accidentabilidad ((índice de frecuencia * índice de gravedad) / 1,000). Relación de índice de frecuencia e índice de gravedad.

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.

IHC's accident rate has decreased by approximately 55% compared to 2021. This decrease in the indicator is due to the prevention work we developed with our Safe Sea Report program during 2022.

Regarding the DHC plants, the Coishco Canning Plant (CSS) recorded an increase in the accident rate by almost 27%, due to the increase in accidents by 1 unit, compared to 2021.

Regarding the area of frozen food (CGG), it was possible to reduce the number of accidents occurred by 5 units; even so, the accident rate increased by almost 300% due to the decrease in man hours worked.

The fleet accident rate, although it had a decrease of 27 accidents, increased by almost 56%, due to the unfortunate occurrence of a fatal accident in one of our boats during the development of the fishing season ICH 2022-I.

In relation to the fatal accident occurred in our fleet, the company collaborated and provided everything the external institutions responsible for the

investigation needed, also analyzed the causes of the accident with the members of the Committee of Occupational Safety and Health, which determined external and uncontrollable factors; therefore, action plans were established and communicated to the Fleet Operations Management and the representatives of the vessels, in order to raise awareness about the importance of prevention.

ICH'S ACCIDENT RATE HAS DECREASED BY APPROXIMATELY 55% COMPARED TO 2021.

THIS DECREASE IN THE INDICATOR IS DUE TO THE PREVENTION WORK WE DEVELOPED WITH OUR SAFE SEA REPORT PROGRAM DURING 2022.

1. Accident rate indicator (frequency index * severity index) / 1,000. Ratio of frequency index and severity index.



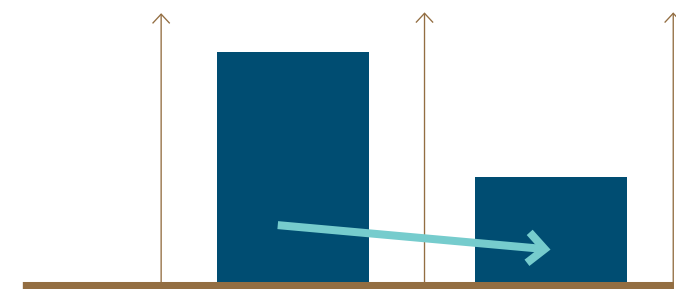


Pescadores peruanos alimentando al mundo
Peruvian fishermen feeding the world

2022

Memoria Anual
Annual Report

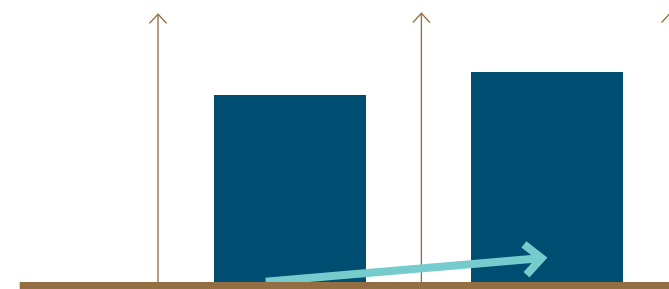
CHI 2020 - 2022



	CHI 2021	CHI 2022
	2021 IHC	2022 IHC
ACCIDENTES ACCIDENTS	14	6
IA AR	2.45	1.11

IHC 2020 - 2022

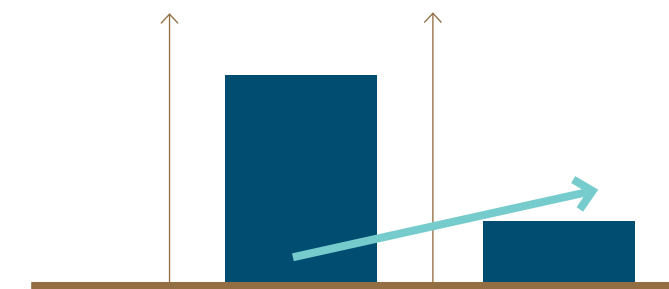
CSS 2021 - 2022



	CSS 2021	CSS 2022
	2021 CSS	2022 CSS
ACCIDENTES ACCIDENTS	9	10
IA AR	0.36	0.46

CSS 2021 - 2022

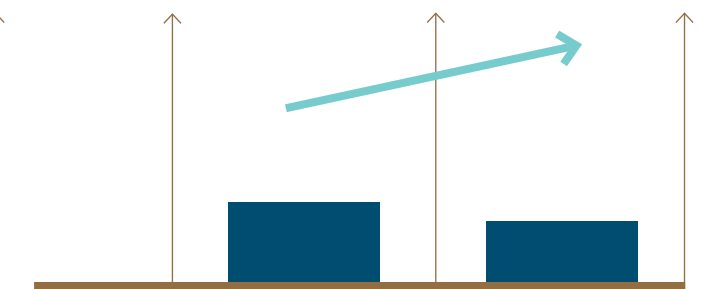
CGG 2020 - 2022



	CGG 2021	CGG 2022
	2021 CGG	2022 CGG
ACCIDENTES ACCIDENTS	8	3
IA AR	1.13	4.53

IHC 2020 - 2022

FLEET 2021 - 2022



	FLOTA 2021	FLOTA 2022
	2021 FLEET	2022 FLEET
ACCIDENTES ACCIDENTS	69	42
IA AR	169.27	263.81

CSS 2021 - 2022

Fuente: Cuadros de estadísticas dashboard de SSO. Source: SSO dashboard statistics table.

INDICADORES DE ACCIDENTABILIDAD

Como parte del desarrollo de actividades acordes con la nueva normalidad, realizamos monitoreos ininterrumpidamente en la toma de pruebas de descartes del COVID-19, según sintomatología presentada por nuestros colaboradores en todas nuestras sedes. En ese sentido, como parte de las actividades comprendidas en nuestro Plan de Vigilancia COVID-19, ampliamos el equipo de Seguridad y Salud Ocupacional con 4 médicos y 5 enfermeras.

A su vez, establecimos mecanismos de difusión y concientización para que nuestros colaboradores puedan recibir las vacunas contra el COVID-19. En el caso de nuestra tripulación, durante la temporada de pesca CHI 2022-1, continuamos con la generación de una burbuja sanitaria, la cual consistió en el recojo del personal desde sus domicilios, la verificación de signos de alarma de contagio, aislamiento para tomas de pruebas de descartes y luego su respectiva embarcación para el desarrollo de sus actividades. Con ello, aseguramos el bienestar de nuestros tripulantes durante el desarrollo de las actividades de pesca. Durante la temporada de pesca CHI 2022-2 y en virtud de la disminución en los índices de contagio, realizamos pruebas de descartes antes del embarque de tripulantes, con lo cual ya no se hizo necesaria la generación de una burbuja sanitaria.

Para el personal reactivo al COVID-19, se activaron los programas Kit COVID —con el cual brindamos 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 la salud mental, contamos con el Programa de Apoyo Emocional, con el que un especialista acompaña permanentemente a nuestros trabajadores en el

“
COMO PARTE DE NUESTRO PROGRAMA REPORTE MAR SEGURO, OBTUVIMOS 2,843 REPORTES POSITIVOS POR CUMPLIMIENTO DE USO DE EPP (EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL), CUMPLIMIENTO DE PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS Y DE SEGURIDAD.
 ”

proceso de adaptación a la nueva normalidad y la capacidad de sobrellevar las dificultades como consecuencia del contagio del COVID-19 o la pérdida de un familiar. Por otro lado, hemos logrado obtener la recertificación ISO 45001:2018 en la sede Végueta, ubicada en Huacho, dentro de la certificación de nuestro Sistema Integrado de Gestión. Como parte de nuestro programa Reporte Mar Seguro, obtuvimos 2,843 reportes positivos por cumplimiento de uso de EPP (EQUIPO DE PROTECCIÓN PERSONAL), cumplimiento de procedimientos operativos y de seguridad. Asimismo, se registraron 934 reportes de actos subestándar de personal propio y tercero, los cuales devinieron en reuniones de comportamiento seguro, a fin de promover las buenas prácticas en seguridad y salud ocupacional como parte del reforzamiento de la cultura de prevención. Seguiremos trabajando en equipo para mantener un lugar de trabajo seguro y evitar accidentes.

ACCIDENT RATE INDICATORS

As part of the development of activities in line with the new normal, we carry out uninterrupted monitoring in the taking of COVID-19 discard tests, according to the symptomatology presented by our employees in all our head offices. This is how, as part of the activities included in our COVID-19 Surveillance Plan, the Occupational Health and Safety team was expanded to include 4 doctors and 5 nurses.

At the same time, we established mechanisms of dissemination and awareness so that our employees can receive vaccines against COVID-19. In the case of our crew, during the fishing season IHC 2022-1, we continued with the generation of a health bubble, which consisted of the collection of personnel from their homes, the verification of signs of alarm of contagion, and the monitoring of the safety of the crew, isolation for take-off tests and then their respective boarding for the development of their activities. This ensured the well-being of our crew members as they carried out their fishing activities. During the IHC 2022-2 fishing season and due to the decrease in contagion rates, we carried out discard tests before the boarding of the crew, so the health bubble was no longer necessary.

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. On the other hand, we were able to obtain the ISO 45001:2018 Certification at the Vegueta

site, located in Huacho, as part of the Certification of our Integrated Management System. As part of our Safe Sea Report program, we obtained 2,843 positive reports for compliance with PPE (PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT) use, compliance with operating procedures and safety. In addition, 934 reports of substandard actions of own and third staff were recorded, which led to meetings of safe behavior, in order to promote good practices in occupational safety and health as part of the reinforcement of the culture of prevention. We will continue to work as a team to maintain a safe workplace and avoid accidents.

“
AS PART OF OUR SAFE SEA REPORT PROGRAM, WE OBTAINED 2,843 POSITIVE REPORTS FOR COMPLIANCE WITH PPE (PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT) USE, COMPLIANCE WITH OPERATING PROCEDURES AND SAFETY.
 ”



GESTIÓN SOCIAL Y AMBIENTAL SOCIAL AND ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

**NUTRIMOS AL MUNDO CUIDANDO
NUESTROS RECURSOS.**

**WE NOURISH THE WORLD BY
TAKING CARE OF OUR RESOURCES.**



EN HAYDUK SIEMPRE TENEMOS DINAMISMO, SOMOS MUCHAS MUJERES LAS QUE ALIMENTAMOS AL MUNDO A TRAVÉS DE LAS DIFERENTES ACTIVIDADES QUE REALIZAMOS.

AT HAYDUK WE ARE ALWAYS DYNAMIC, WE ARE MANY WOMEN WHO FEED THE WORLD THROUGH THE DIVERSE ACTIVITIES WE CARRY OUT.



GLADYS ESPINOZA HUAMAN
GESTOR DE CALIDAD CHI
28 AÑOS EN HAYDUK

GLADYS ESPINOZA HUAMAN
IHC QUALITY MANAGER
28 YEARS AT HAYDUK



9.

GESTIÓN SOCIAL

SOCIAL MANAGEMENT



ESTAMOS COMPROMETIDOS CON UNA GESTIÓN SOSTENIBLE Y RESPONSABLE EN TODA NUESTRA CADENA DE VALOR, CON EL OBJETIVO DE PROMOVER SU TRANSVERSALIDAD EN TODA LA ORGANIZACIÓN.

La sostenibilidad, además de ser un factor clave en nuestra organización, es también un criterio importante para la toma de decisiones, lo cual significa alinear nuestras acciones a la contribución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y generar un impacto positivo cuidando siempre de nuestra gente, las comunidades, el medio ambiente, nuestro mar y el planeta.

A su vez, como empresa comprometida con el bienestar de nuestros principales grupos de interés, hemos desarrollado una serie de iniciativas en favor del bienestar y la calidad de nuestra comunidad y colaboradores; entre los principales ejes, tenemos alimentación saludable, ejecución de programa para educación superior junto a instituciones educativas de calidad, seguridad y bienestar de nuestros colaboradores.

WE ARE COMMITTED TO SUSTAINABLE AND RESPONSIBLE MANAGEMENT THROUGHOUT OUR VALUE CHAIN, WITH THE AIM OF PROMOTING ITS MAINSTREAMING THROUGHOUT THE ORGANIZATION.






Sustainability, in addition to being a key factor in our organization, is also an important criterion for decision-making, which means aligning our actions to the contribution of the Sustainable Development Goals (SDGs) and generating a positive impact always taking care of our people, communities, the environment, our sea and the planet.

In turn, as a company committed to the well-being of our main stakeholders, we have developed a series of initiatives in favor of the well-being and quality of our community and employees; among the main axes, we have the healthy food program, the execution of a program for higher education in alliance with educational institutions of quality, and programs regarding the safety and well-being of our employees.

DONACIONES



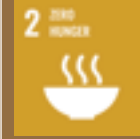




En el 2022, a través de los donativos realizando se alcanzó a beneficiar positivamente a más de 6,000 personas residentes en nuestras zonas de influencia en las provincias de Piura, la ciudad de Lima y la provincia constitucional del Callao.

N.º	FECHA	BENEFICIARIOS	ODS	META	ACTIVIDAD
1	Febrero	Pescadores artesanales de la zona Ventanilla (Lima)		<p>2.1 Asegurar el acceso a una alimentación sana y nutritiva.</p> <p>2.2 Poner fin a todas formas de malnutrición.</p>	Donación de 400 packs de emergencia, en coordinación con la SNP y empresas del sector pesquero, a pescadores artesanales afectados por derrames de petróleo.
2	Marzo	Asociación Stella Maris (Lima)	 	<p>3.8 Lograr acceso a servicios de salud esenciales de calidad.</p> <p>5.5 Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo.</p>	<p>Donación económica para la implementación de equipamiento médico de las sanidades periféricas del área de Lima y Callao.</p> <p>Atención de casos de bienestar social orientados a personal naval de la Marina de Guerra del Perú.</p>
3	Marzo	Asociaciones Coishco Viejo, Asociación Única de Pescadores Artesanales de Coishco (ASUPAC (Asociación Única de Pescadores Artesanales de Coishco)) y Asociación de Pescadores y Armadores Dedicados a la Actividad Pesquera Artesanal en Caleta de Coishco (ADAPAPC) (Chimbote, Áncash)		4.1 Asegurar que todas las niñas y todos los niños terminen la enseñanza primaria y secundaria.	Donación de 245 kits básicos de útiles escolares a niños de la Asociación Coishco Viejo, ASUPAC y ADAPAPC.
4	Mayo	Red de Salud Pacífico Norte (Chimbote, Áncash)		3.8 Lograr el acceso a medicamentos seguros, eficaces, asequibles y de calidad.	Donación de medicinas para el tratamiento de enfermedades respiratorias.

DONATIONS



In 2022, through the donations made, it was possible to positively benefit more than 6,000 people living in our areas of influence in the provinces of Piura, the city of Lima and the constitutional province of Callao.

NO.	DATE	BENEFICIARIES	SDO	GOAL	ACTIVITY
1	February	Artisanal fishermen of the Ventanilla area (Lima)		<p>2.1 Ensure access to healthy and nutritious food.</p> <p>2.2 End all forms of malnutrition.</p>	Donation of 400 <i>emergency packs</i> , in coordination with the SNP and companies in the fishing sector, to artisanal fishermen affected by oil spills.
2	March	Stella Maris Association (Lima)	 	<p>3.8 Achieve access to quality essential health services.</p> <p>5.5 Ensure the full and effective participation of women and equal leadership opportunities.</p>	<p>Financial donation for the implementation of medical equipment for peripheral sanities in the area of Lima and Callao.</p> <p>Attention to social welfare cases aimed at naval personnel of the Peruvian Navy.</p>
3	March	Associations Coishco Viejo, Unique Association of Artisanal Fishermen of Coishco (ASUPAC) and Association of Fishermen and Shipowners Dedicated to Artisanal Fishing Activity in Caleta de Coishco (ADAPAPC) (Chimbote, Ancash)		4.1 Ensure that all girls and boys complete primary and secondary education.	Donation of 245 <i>basic kits</i> of school supplies to children of the Coishco Viejo Association, ASUPAC and ADAPAPC.
4	May	North Pacific Health Network (Chimbote, Ancash)		3.8 Achieve access to safe, effective, affordable and quality medicines.	Donation of medicines for the treatment of respiratory diseases.



DONACIONES



N.º	FECHA	BENEFICIARIOS	ODS	META	ACTIVIDAD
5	Agosto	Institución Educativa Pública 88008 «Manuel Peralta Hurtado» (Chimbote, Áncash)		4.1 Asegurar que todas las niñas y todos los niños terminen la enseñanza primaria y secundaria.	Donación de proyectores multimedia para la sala de innovación de la IEP 88008.
6	Octubre	Movimiento Avanzada Católica (Lima)		2.1 Asegurar el acceso a una alimentación sana y nutritiva.	Donación de cajas de atún a las misiones pastorales.
7	Octubre	Centro Cultural Centenario Chimbote (Chimbote, Áncash)		4.7 Asegurar que los alumnos adquieran los conocimientos para promover el desarrollo sostenible.	Donación económica al Centro Cultural Centenario, cuya misión es promover el arte, la educación y la cultura.
8	Noviembre	Centro de Salud Coishco (Chimbote, Áncash)		6.1 Lograr acceso al agua potable. 6.2 Lograr acceso a servicios de saneamiento.	Reparación de agua y desagüe del Centro de Salud Coishco.
9	Diciembre	Municipalidad de Coishco (Chimbote, Áncash)		2.1 Asegurar el acceso a una alimentación sana y nutritiva.	Donación de cajas de conservas Campomar.
10	Diciembre	Asociación de Pescadores Jubilados de Coishco (Chimbote, Áncash)			Donación de latas Campomar.
11	Diciembre	Centro Paradeportivo Sin Límites			Donación de cajas de atún a paradeportistas.
12	Diciembre	Asociación para los niños especiales y otros «Divino niño Jesús»			Donación de cajas de atún.
13	Diciembre	AA. HH. S/N Cajamarca			Donación de cajas de atún.

DONATIONS



NO.	DATE	BENEFICIARIES	SDO	GOAL	ACTIVITY
5	August	Public Educational Institution 88008 “Manuel Peralta Hurtado” (Chimbote, Ancash)		4.1 Ensure that all girls and boys complete primary and secondary education.	Donation of multimedia projectors for the innovation room of the Public Education Institution 88008.
6	October	Advanced Catholic Movement (Lima)		2.1 Ensure access to healthy and nutritious food for people in vulnerable situations.	Donation of tuna boxes to pastoral missions.
7	October	“Centro Cultural Centenario Chimbote” (Chimbote, Ancash)		4.7 Ensure that students acquire the knowledge to promote sustainable development.	Financial donation to the Centenario Cultural Center, whose mission is to promote art, education and culture.
8	November	Coishco Health Center (Chimbote, Ancash)		6.1 Achieve access to drinking water. 6.2 Achieve access to sanitation services.	Water and drainage repair at Coishco Health Center.
9	December	Municipality of Coishco (Chimbote, Ancash)		2.1 Ensure access to healthy and nutritious food for people in vulnerable situations.	Donation of boxes of Campomar canned products.
10	December	Retired Fishermen Association of Coishco (Chimbote, Ancash)			Donation of Campomar canned products.
11	December	Para-sports Center “Sin Límites” (without limits)			Donation of tuna boxes to para-sportspeople.
12	December	Association for special children and others “Divino niño Jesús” (Divine Child Jesus)			Donation of tuna boxes.
13	December	AA. HH S/N Cajamarca			Donation of tuna boxes.



GUERRERITOS DE HIERRO

Guerreros de Hierro es nuestro programa de salud para la prevención y tratamiento de la anemia infantil, el cual fue implementado en todas las sedes de Hayduk, logrando tamizar a 100 niños menores de 36 meses, representando el 75% de los hijos de nuestros colaboradores.

Posterior a la evaluación médica, se identificaron 14 niños con anemia leve a moderada, quienes recibieron seguimiento médico y se espera que superen los síntomas de anemia en los próximos seis meses.

Nuestro próximo objetivo es reducir el porcentaje de ausentismo a un 25% de la tasa actual, esto con el fin de promover la lucha contra la anemia en toda la organización.



ODS 2: HAMBRE CERO

- 2.1. Asegurar acceso a lactantes y niños a una alimentación sana, nutritiva y suficiente.
- 2.2. Abordar las necesidades de nutrición de lactantes y niños.



ODS 3: SALUD Y BIENESTAR

- 3.2. Poner fin a muertes evitables de recién nacidos y de niños menores de cinco años.

LITTLE IRON WARRIORS

Is our health program for the prevention and treatment of childhood anemia, which was implemented in all Hayduk sites, managing to screen 100 children of under 36 months, 75% of the children of our employees.

After the medical evaluation, it was identified 14 children with mild to moderate anemia, who received medical follow-up and who are expected to overcome the anemia symptoms in the next six months.

Our next goal is to reduce the percentage of absenteeism in 25% of the actual rate, in order to promote the fight against anemia within the organization.



SDO 2: ZERO HUNGER

- 2.1. Ensure access to healthy, nutritious and adequate food for infants and children.
- 2.2. Address the nutrition needs of infants and children.



SDO 3: HEALTH AND WELL-BEING

- 3.2. End preventable deaths of newborns and children under five.



CAMPAÑA DE SALUD EN COISHCO

Nuestra principal planta de producción se encuentra ubicada en la comunidad de Coishco Viejo, distrito de Coishco, región Áncash, donde 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 prevención, mejora y promoción de la salud.

EN JULIO DEL 2022, EMPRENDIMOS UNA CAMPAÑA DE SALUD EN COISHCO, EN ALIANZA CON ESSALUD, CON LA ATENDIMOS A MUCHOS BENEFICIADOS.

FECHA:	VACUNACIÓN:	ESPECIALIDADES:
25 DE JULIO DEL 2022	COVID-19	MEDICINA INTERNA 150 PERSONAS ATENDIDAS
PERSONAS ATENDIDAS EN LA CAMPAÑA:	HEPATITIS B 6% ASISTENTES VACUNADOS	MEDICINA GENERAL 150 PERSONAS ATENDIDAS
	INFLUENZA 20% ASISTENTES VACUNADOS	OFTALMOLOGÍA: 100 PERSONAS ATENDIDAS (se les brindó lentes de acuerdo con la evaluación y el diagnóstico)
300 PERSONAS ATENDIDAS	TÉTANO 20% ASISTENTES VACUNADOS	PEDIATRÍA: 150 NIÑOS ATENDIDOS para su control de niño sano
		GINECOLOGÍA Y OBSTETRICIA: 50 MUJERES ATENDIDAS



ODS 3: SALUD Y BIENESTAR

- 3.7.** Garantizar accesos a servicios de salud sexual y reproductiva, incluidos los de planificación de la familia, información y educación, y la integración de la salud reproductiva en las estrategias y los programas nacionales.
- 3.8.** Lograr la cobertura sanitaria, el acceso a servicios de salud esenciales de calidad y el acceso a medicamento y vacunas seguros, eficaces y asequibles y de calidad para todos.

HEALTH CAMPAIGN IN COISHCO

Our main production plant is located in the community of Coishco Viejo, Coishco district, Ancash region, where we live with a traditional fishing village with whom we have a commitment since 2005 to contribute with initiatives related to prevention, improvement and promotion of health.

IN JULY 2022, WE LAUNCHED A HEALTH CAMPAIGN IN COISHCO, IN PARTNERSHIP WITH ESSALUD, WHICH SERVED MANY BENEFICIARIES.

DATE:	VACCINATION:	SPECIALTIES:
JULY 25, 2022	COVID-19	INTERNAL MEDICINE: 150 PEOPLE SERVED
PEOPLE SERVED IN THE CAMPAIGN:	HEPATITIS B: 6% VACCINATED ATTENDEES	GENERAL MEDICINE: 150 PEOPLE SERVED
	INFLUENZA: 20% VACCINATED ATTENDEES	OPHTHALMOLOGY: 100 PEOPLE SERVED (provided glasses according to assessment and diagnosis)
PEOPLE SERVED IN THE CAMPAIGN: 300	TETANUS: 20% VACCINATED ATTENDEES	PEDIATRICS: 150 CHILDREN SERVED for their "healthy child" control
		E. GYNECOLOGY AND OBSTETRICS: 50 WOMEN SERVED



SDO 3: HEALTH AND WELL-BEING

- 3.7.** Ensure access to sexual and reproductive health services, including family planning, information and education, and the integration of reproductive health into national strategies and programs.
- 3.8.** Achieve health coverage, access to quality essential health services, and access to safe, effective, affordable, quality medicines and vaccines for all.



10. GESTIÓN AMBIENTAL

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT



ESTAMOS COMPROMETIDOS TOTALMENTE CON EL CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE, CUMPLIENDO CON LAS NORMATIVAS AMBIENTALES, CONCIENTIZANDO A NUESTROS COLABORADORES Y BUSCANDO LA MEJORA CONSTANTE EN NUESTRAS OPERACIONES, DE TAL MODO QUE GENEREN EL MENOR IMPACTO POSIBLE AL MEDIO AMBIENTE, TODO CON EL FIN DE BUSCAR UN EQUILIBRIO CON NUESTRO ENTORNO.

Para ello, este año 2022, hemos iniciado la medición de nuestra huella de carbono, el desarrollo de propuestas para acuerdos de producción limpia (APL) y la implementación de la norma ISO 14001 en nuestras sedes Malabrigo y Coishco.

WE ARE FULLY COMMITTED TO CARING FOR THE ENVIRONMENT, COMPLYING WITH ENVIRONMENTAL REGULATIONS, RAISING AWARENESS AMONG OUR EMPLOYEES AND SEEKING CONSTANT IMPROVEMENT IN OUR OPERATIONS, SO THAT THEY GENERATE THE LEAST POSSIBLE IMPACT ON THE ENVIRONMENT, ALL IN ORDER TO SEEK A BALANCE WITH OUR ENVIRONMENT.

To this end, this year 2022, we have started measuring our carbon footprint, developing proposals for clean production agreements (APL) and implementing ISO 14001 at our Malabrigo and Coishco sites.



ODS 13: ACCIÓN POR EL CLIMA

13.2. Incorporar medidas relativas al cambio climático

Así también, cuidando el medio ambiente, hemos colaborado con la Asociación de Niños Quemados (ANIQUEM): llevamos nuestros residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) para su valorización y entregamos lo recaudado para los tratamientos de niños quemados, a través de la firma de un convenio con la Asociación para esta noble causa, con lo que logramos un impacto social y ambiental.

Como mejora, este 2022, implementamos solidímetros en línea al final de nuestros sistemas de tratamiento de efluentes, los cuales permiten verificar en todo momento el cumplimiento de los límites máximos permisibles (LMP) de los efluentes tratados. Por otro lado, en cuanto al ámbito normativo, nuestras sedes operativas han sido visitadas este 2022 por el Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental (OEFA), el que no realizó hallazgos significativos acerca de acciones que generen algún daño ambiental.

Por último, cabe resaltar que hemos mantenido y recertificado nuestros sistemas de gestión ambiental Friends of the Sea (FOS) para nuestros barcos que pescan Anchoqueta, Dolphin Safe para nuestras conservas de Atún, ISSF (International Seafood Sustainability Foundation) para nuestros barcos que pescan Atún, Marin Trust para nuestra producción de harina y aceite de pescado e ISO 14001 en nuestra sede Végueta.



SDO 13: CLIMATE ACTION

13.2. Incorporate climate change measures

Also, taking care of the environment, we have collaborated with the Association of Burned Children (ANIQUEM): We take our waste from electrical equipment (WEEE) for valuation and deliver the collected amount for the treatment of burned children, through the signing of an agreement with the Association for this noble cause, with which we achieve a social and environmental impact.

As an improvement, this 2022, we implemented line solid flow meters at the end of our effluent treatment systems, which allow to verify at all times the compliance with the Maximum Permissible Limits (LMP) of the treated effluents. On the other hand, in terms of the regulatory scope, our operational headquarters have been visited this 2022 by the Environmental Assessment and Control Agency (OEFA), which did not make significant findings about actions that generate any environmental damage.

Finally, it should be noted that we have maintained and re certified our Friends of the Sea (FOS) environmental management systems for our anchovy fishing vessels, Dolphin Safe for our tuna canning, ISSF (International Seafood Sustainability Foundation) for our tuna fishing vessels, Marin Trust for our production of fish meal and oil and ISO 14001 at our Vegueta headquarters.





ODS 12: PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLE

ODS 12.2

En Hayduk, nos comprometemos con el cuidado de la biodiversidad y así lo detallamos en nuestra Política de Sistema Integrado de Gestión. De este modo, desde nuestras embarcaciones hasta las plantas de procesamiento, seguimos estrictos protocolos y normativas que garantizan la sostenibilidad de las especies y el cuidado ambiental. Contamos con las siguientes certificaciones que avalan estas prácticas:

12.3

Reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización.



ODS 14: VIDA SUBMARINA

14.2.
14.4.

+ **Friends of the Sea en nuestras embarcaciones pesqueras:** promueve la pesca sostenible y la conservación del ecosistema marino.

+ **Dolphin Safe:** sistema de trazabilidad que garantiza el cumplimiento de regulaciones internacionales respecto a la captura de los delfines, tanto para nuestras embarcaciones como para nuestras plantas de conservas en Coishco.

+ **ISSF:** para la sostenibilidad pesquera del atún en toda nuestra flota atunera.

+ **MarinTrust:** certificación de pesca responsable en nuestras plantas Malabrigo, Coishco y Végueta.

En el marco del Día internacional de la Limpieza de Playas, nuestros colaboradores de la sede Coishco y Malabrigo participaron en una jornada de limpieza de estos balnearios, actividad que se desarrolló en coordinación con la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP) y empresas del sector.

En el ejercicio 2022, los colaboradores David López y Anthony Ramírez recibieron un reconocimiento de la SNP, como parte del programa Salvamares*, por su contribución al fortalecimiento del sistema de información científica PESCADATA-SNP.

Del mismo modo, como parte del programa Salvamares, capacitamos a tripulantes para la identificación y correcta liberación de tortugas, aves, entre otras especies, que ocasionalmente son capturadas en el proceso de pesca.

*El programa Salvamares tiene por objetivo cuidar el ecosistema marino, la recuperación y conservación de sus especies y determinar la interacción de la flota pesquera con la diversidad de especies marinas, buscando así la sostenibilidad de los recursos y el equilibrio del ecosistema.



SDO 12: RESPONSIBLE PRODUCTION AND CONSUMPTION

SDO 12.2

At Hayduk we commit to take care of biodiversity and so it is stated in our Policy of Integrated Management System. Thus, from our vessels to the processing factories, we follow strict protocols and guidelines that guarantee species sustainability and environmental care. We have the following certifications that endorse these practices:

12.3

Significantly reduce waste generation through prevention, reduction, recycling and reuse activities.



SDO 14: LIFE BELOW WATER

14.2.
14.4.

+ **Friends of the Sea on our fishing vessels:** Promotes sustainable fishing and conservation of the marine ecosystem.

Dolphin Safe: A tracking system that guarantees compliance with international regulations regarding the capture of dolphins, both for our boats and for our canned products factories in Coishco.

+ **ISSF:** For the fishing sustainability of tuna throughout our tuna fleet.

+ **MarinTrust:** Responsible fishing certification in our Malabrigo, Coishco and Vegueta factories.

As part of the international beach cleaning day, our employees from Coishco and Malabrigo head offices participated in a cleaning day of these coastal cities, an activity that was developed in coordination with the National Fisheries Society (SNP) and companies in the sector.

In 2022, employees David Lopez and Anthony Ramirez received recognition from the SNP, as part of the Salvamares* program, for their contribution to strengthening the PESCADATA-SNP scientific information system.

Similarly, as part of the Salvamares program, we train crew members for the identification and correct release of turtles, birds, among other species, that are occasionally caught in the fishing process.

*The Salvamares program aims to take care of the marine ecosystem, the recovery and conservation of its species and determine the interaction of the fishing fleet with the diversity of marine species, thus seeking the sustainability of resources and the balance of the ecosystem.



“
EL PROGRAMA *RECICLAR PARA AYUDAR DE ANIQUEM* TIENE COMO OBJETIVO UNA REHABILITACIÓN INTEGRAL DE LOS NIÑOS SOBREVIVIENTES A QUEMADURAS A TRAVÉS DEL RECICLAJE Y LA GESTIÓN ADECUADA DE RESIDUOS. EN EL 2022, HAYDUK HIZO LA ENTREGA DE 6.9 TONELADAS DE RAEE, CON LO QUE SE LOGRÓ COFINANCIAR UN AÑO DE TERAPIA FÍSICA A 3 PACIENTES.

“
ANIQUEM'S *RECYCLE TO HELP* PROGRAM AIMS AT A COMPREHENSIVE REHABILITATION OF BURN SURVIVORS THROUGH RECYCLING AND PROPER WASTE MANAGEMENT. IN 2022, HAYDUK DELIVERED 6.9 TONS OF ELECTRICAL AND ELECTRONIC EQUIPMENT WASTE, CO-FINANCING A YEAR OF PHYSICAL THERAPY TO 3 PATIENTS.

”

”



GESTIÓN AMBIENTAL EN CIFRAS

- > El consumo de energía eléctrica (kWh / TM harina) en las sedes Malabrigo, Végueta y Coishco tuvo una reducción del 5% respecto del ejercicio anterior.
- > Acciones realizadas para lograr la reducción:
 - > Se implemento el programa de mantenimiento en la línea, acometida de media tensión (ENEL - HIDRANDINA).
 - > Se analizaron los puntos calientes mediante termografía.
 - > Se realizó la evaluación de estado y temperaturas de fusibles, seccionadores y CutOut en transformadores y acometidas de suministros de energía eléctrica.
 - > Se realizó la evaluación de armónicos y puntos calientes (inspección termográfica), en tableros de control
 - > Se verifico la instalación correcta de grupos electrógenos previo al inicio de temporada.
- > El consumo de combustible (Gal/ TM harina) en las sedes Malabrigo, Végueta y Coishco tuvo una reducción del 3% respecto del ejercicio anterior.
- > Acciones realizadas para lograr la reducción:
 - > Se ejecuto la calibración de la combustión de los calderos con Vaportec.
 - > Se realizaron pruebas periódicas de los vaporizadores.
 - > Se implemento un programa de concientización a los operadores de secado en el buen uso del consumo del vapor.
 - > Se verificó el sistema de trapeo de todos los equipos de vapor (en forma preventiva)

RATIO CONSUMO ENERGÍA ELÉCTRICA

AÑO	2021	2022	2021	2022
PLANTA / PARÁMETRO	KWH		RATIO CONSUMO ENERGÍA ELÉCTRICA (KWH/TM HARINA)	
Total	14,934,949	10,667,820	124.246	117.956

RATIO CONSUMO COMBUSTIBLE

AÑO	2021	2022	2021	2022
CORPORATIVO	CONSUMO COMBUSTIBLE (GAL)		RATIO CONSUMO COMBUSTIBLE (GAL/TM HARINA)	
Total	4,813,318	3,446,187	39.179	38.090

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN FIGURES

- > The electricity consumption (kWh / Meal MT) in the Malabrigo, Vegueta and Coishco head offices had a reduction of 5% compared to the previous year.
- Actions taken to achieve reduction:
 - > The maintenance program was implemented in the line, medium voltage connection (ENEL - HIDRANDINA).
 - > The hot spots were analyzed by thermography.
 - > The evaluation of state and temperatures of fuses, disconnectors and cutout in transformers and connections of electrical power supplies was carried out.
 - > The evaluation of harmonics and hot spots (thermographic inspection) was carried out in control panels
 - > Correct installation of generator sets was verified prior to the start of the season.
- > The combustible consumption (Gal / Meal MT) in the Malabrigo, Vegueta and Coishco head offices had a reduction of 3% compared to the previous year.
- > Actions taken to achieve reduction:
 - > The calibration of the combustion of the boilers was carried out with Vaportec.
 - > Periodic tests of the vaporizers were performed.
 - > An awareness program was implemented for drying operators on the proper use of steam consumption.
 - > All steam equipment trapping system checked (preventively)

ELECTRICITY CONSUMPTION RATIO

YEAR	2021	2022	2021	2022
FACTORY / PARAMETER	KWH		ELECTRICITY CONSUMPTION RATIO (KWH/MEAL MT)	
Total	14,934,949	10,667,820	124.246	117.956

FUEL CONSUMPTION RATIO

YEAR	2021	2022	2021	2022
FACTORY / PARAMETER	FUEL CONSUMPTION (GAL)		FUEL CONSUMPTION RATIO (GAL/MEAL MT)	
CORPORATE	4,813,318	3,446,187	39.179	38.090



11. HAYDUK CALIDAD

- › Certificaciones
- › Procesos de mejora continua
- › Gestión de calidad

HAYDUK QUALITY

- › Certifications
- › Continuous improvement processes
- › Quality Management



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.

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.



CERTIFICACIONES

Como parte de 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:** sistema de gestión de calidad e inocuidad alimentaria para garantizar la seguridad de alimentos para animales y, con ello, proveer productos que cumplan con las exigencias del país de destino. Para nuestras sedes de Malabrigo, Coishco y Végueta.
- **GMP B3:** sistema de gestión de seguridad de los alimentos para el aseguramiento de la calidad de: comercio de piensos, el almacenamiento y transbordo de piensos.
- **MarinTrust:** abastecimiento, trazabilidad y producción responsable. Malabrigo, Coishco y Végueta.
- **BASC:** Business Alliance for Secure Commerce, sistema de gestión para certificar requisitos de seguridad de la cadena de suministros, reconocido internacionalmente. Malabrigo, Végueta, Lima y nuestro complejo Coishco.
- **FOS:** Friends of the Sea, certificación enfocada en cumplir con un abastecimiento responsable. Todas nuestras embarcaciones pesqueras.
- **ISO 9001, ISO 14001 y ISO 45001:** trinorma sistemas de gestión de calidad, gestión medio ambiente, sistemas de gestión de seguridad y salud ocupacional. Végueta e ISO 9001 para Lima.
- **Dolphin Safe:** certificación que busca reducir la mortalidad de delfines y asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la reserva de atún dentro de las zonas de pesca. Todas nuestras embarcaciones y nuestra planta de conservas en Coishco.
- **BRC:** British Retail Consortium, sistema de gestión de seguridad alimentaria que busca cumplir con aspectos de inocuidad, legalidad, autenticidad y calidad de nuestros productos. Planta de congelados y conservas de nuestra planta Coishco.
- **Halal:** permisible, certificación que evidencia el cumplimiento de los requisitos alimenticios islámicos o prácticas alimenticias permitidos por la religión musulmana según la ley islámica. Planta de conservas en Coishco.
- **IFS:** International Food Standard, sistema que desarrolla la confianza con respecto a la calidad, seguridad, legalidad y cumplimiento de requisitos de los clientes. Planta de conservas en Coishco.
- **ISO 37001:** sistema de gestión antisoborno y contra la corrupción. Sede Lima.



CERTIFICATIONS

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.

- > **GMP B2:** quality and food safety management system to ensure the safety of animal feed and, with it, provide products that meet the requirements of the destination country. For our offices in Malabrigo, Coishco and Vegueta.
- **GMP B3:** food safety management system for quality assurance of: Trade in feed, storage and transshipment of feed.
- **MarinTrust:** supply, traceability and responsible production. Malabrigo, Coishco and Vegueta.
- **BASC:** Business Alliance for Secure Commerce, an internationally recognized management system for certifying supply chain security requirements. Malabrigo, Vegueta, Lima and our Coishco complex.
- **FOS:** Friends of the Sea, certification focused on complying with responsible supply. All our fishing boats.
- **ISO 9001, ISO 14001 AND ISO 45001:** three standards quality management systems, environmental management, occupational health and safety management systems. Vegueta and ISO 9001 for Lima.
- **Dolphin Safe:** certification that seeks to reduce dolphin mortality and ensure the long-term sustainability of the tuna reserve within fishing areas. All our boats and our canning factory in Coishco.
- **BRC:** British Retail Consortium, a food safety management system that seeks to comply with aspects of safety, legality, authenticity and quality of our products. Frozen and canned products factory of our Coishco factory.
- **Halal:** permissible, a certification that demonstrates compliance with Islamic food requirements or food practices allowed by the Muslim religion under Islamic law. Canned food factory in Coishco.
- **IFS:** International Food Standard, a system that develops trust regarding quality, safety, legality and compliance with customer requirements. Canned food factory in Coishco.
- **ISO 37001:** Anti-bribery and anti-corruption management system. Lima Headquarters.



PROCESOS DE MEJORA CONTINUA

ESTÁNDARES DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN

Como parte de la mejora continua de los procesos, mantenemos nuestro 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 y protección de la cadena logística y la administración sanitaria.

El año 2022, continuamos con la mejora continua del SIG y, por tal motivo, efectuamos un cambio de estructura añadiendo la gestión de los sistemas integrados al área de procesos y mejora, siendo estas complementarias. Reforzamos la implementación de las aplicaciones SAC SAP (solicitud de acción correctiva y preventiva), gestión documentaria, COPQ (cost of poor quality), la gestión de reclamos y NPS (Net Promoter Score), lo cual nos permite trabajar de manera mucho más integrada y eficiente al simplificar los sistemas para hacerlos más amigables para los usuarios.

Además, hemos desarrollado capacitaciones y charlas de sensibilización para concientizar a todos los colaboradores sobre los beneficios de todas las certificaciones. Realizamos un trabajo especial mejorando la integración de las normas por unidades de negocio, por ejemplo, BRC, IFS (International Food Standard), Dolphin Safe para unidad de negocio de CHD; MarinTrust, GMP B2+, GMP B3+ para unidad de negocio CHI; FOS, ISSF para Flota.

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, continuamos con la implementación del ISO 14001 (sistema de gestión ambiental) para nuestro complejo de Coishco y nuestra sede de Malabrigo, así como la certificación OEA (operador económico autorizado) para toda la compañía.

“**COMO PARTE DE LA MEJORA CONTINUA DE LOS PROCESOS, MANTENEMOS NUESTRO 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 Y PROTECCIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA Y LA ADMINISTRACIÓN SANITARIA.**”

”

CONTINUOUS IMPROVEMENT PROCESSES

STANDARDS OF THE INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM

Standards of the Integrated Management System 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 2022, we continued with the improvement of the IMS and, for this reason, we made a change of structure adding the management of integrated systems to the area of processes and improvement, these being complementary. We reinforced the implementation of SAC SAP applications (Corrective and Preventive Action Request), document management, COPQ (cost of poor quality), claims management and NPS (Net Promoter Score), which allows us to work in a much more integrated and efficient way by simplifying the systems to make them more user-friendly. Also, we have developed training sessions and awareness talks to raise awareness among employees about the benefits of all the certifications. We do special work improving the integration of standards by business units, e.g. BRC, IFS (International Food Standard), Dolphin Safe for DHC business unit; MarinTrust, GMP B2+, GMP B3+ for IHC business unit; FOS, ISSF for fleet.

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 continued with the implementation of the ISO 14001 (environmental management system) for our Coishco complex and our Malabrigo head office, as well as the OEA (Authorized Economic Operator) certification for the whole company.

“**STANDARDS OF THE INTEGRATED MANAGEMENT SYSTEM 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.**”

”



PROCESOS DE MEJORA CONTINUA

PROYECTOS DE MEJORA

CHI: Culminamos dos proyectos de mejora enfocados en optimizar la variabilidad de la humedad en rotatubos, en las sedes Coishco y Malabrigo. Además, en Coishco, dimos por terminado el plan de acción del proyecto de mejora de reducción de costos PAMA, que mejora el costo del tratamiento del agua de bombeo. Finalmente, en la sede Végueta, desarrollamos dos proyectos; uno de ellos ya está culminado y se enfocó en la reducción de tiempos, insumos y materiales en el lavado de la planta evaporadora de agua de cola; el otro proyecto está recién iniciando y busca reducir el combustible en la tercera etapa de secado.

CHD: Culminamos con la etapa de sostenibilidad del proyecto de mejora en el aprovechamiento de materia prima para la planta de conservas. Este proyecto busca disminuir las mermas considerando distintos factores como, por ejemplo, alta variabilidad en las tallas, cocción no uniforme por la variabilidad en las tallas, tiempo de permanencia en el proceso de nebulizado, entre otros.

Flota: Iniciamos tres proyectos de mejora tanto para Flota Mar como Flota Tierra; el de Flota Tierra busca identificar oportunidades de mejora en la planificación y ejecución de la gestión de activos. Por el lado de Flota Mar, uno de los proyectos está enfocado en la mejora operacional en el proceso de descarga para incrementar la calidad de la materia prima y minimizar su deterioro una vez que esta llegue a las pozas en la planta de harina. Por otro lado, contamos con un proyecto que busca identificar las embarcaciones que están desarrollando sus actividades de extracción de forma ineficiente en comparación con las demás embarcaciones que operan en la misma fecha, hora y zona de pesca y, con ello, distinguir los motivos de la desviación en la eficiencia de extracción y aplicar las medidas correctivas necesarias.

GESTIÓN DE LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES

Net Promoter Score (NPS)

Culminamos la implementación de la plataforma para realizar las campañas de NPS en los clientes de las líneas de negocio de consumo humano directo e indirecto.

Con ello, buscamos identificar a todos aquellos promotores y, a la vez, las oportunidades de mejora desde el frente del cliente para poder desplegar a futuro procesos de gestión de la lealtad.

Gestión de reclamos

Enfocados en reforzar la fidelidad de nuestros clientes, hemos desarrollado una aplicación para mejorar el seguimiento a todos sus reclamos y poder unificar en una sola plataforma los despliegues relacionados a solucionar cualquier manifestación de insatisfacción con respecto al incumplimiento de algún requisito pactado o acordado previamente.

PROGRAMA 5S

Una vez concluida la fase de diagnóstico para todas las sedes, iniciamos el despliegue de la primera S y, con ello, logramos el compromiso de CHI para las sedes Végueta, Coishco y Malabrigo. Durante el 2023, tenemos planeado desplegar las siguientes fases del programa en todas las sedes y nuestra flota. Como complemento a este programa, hemos desplegado esfuerzos en la implementación de distintas formas de gestión visual a lo largo de nuestras sedes, buscando estandarizarlas.

CONTINUOUS IMPROVEMENT PROCESSES

IMPROVEMENT PROJECTS

IHC: We completed two improvement projects focused on optimizing the variability of humidity in tube rollers, in Coishco and Malabrigo headquarters. In addition, in Coishco, we completed the action plan of the PAMA Cost Reduction Improvement Project, which improves the cost of pumping water treatment. Finally, at the Vegueta headquarters, we developed two projects; one of them is already completed and focused on the reduction of time, inputs and materials in the washing of the stickwater evaporating plant; the other project is just beginning and seeks to reduce fuel in the third stage of drying.

DHC: We culminate with the sustainability stage of the project to improve the use of raw materials for the canned products factory. This project seeks to reduce waste considering different factors such as, for example, high variability in sizes, non-uniform cooking due to variability in sizes, time spent in the fogging process, among others.

Fleet: We started three improvement projects for both Fleet Sea and Fleet Earth; the Fleet Earth seeks to identify opportunities for improvement in the planning and execution of asset management. On the Sea Fleet side, one of the projects is focused on the operational improvement in the unloading process to increase the quality of the raw material and minimize its deterioration once it reaches the pools in the meal factory. On the other hand, we have a project that seeks to identify the vessels that are developing their extraction activities inefficiently compared to the other vessels that operate at the same date, time and fishing area and, with it, distinguish the reasons for deviation in extraction efficiency and apply the necessary corrective measures.

MANAGING CUSTOMER SATISFACTION

Net Promoter Score (NPS)

We completed the implementation of the platform to carry out NPS campaigns in customers of the direct and indirect human consumption business lines.

With this, we seek to identify all those promoters and, at the same time, the opportunities for improvement from the client's perspective to be able to deploy future loyalty management processes.

Complaint management

Focused on strengthening the loyalty of our customers, we have developed an application to improve the follow-up to all their claims and be able to unify in a single platform the deployments related to solving any manifestation of dissatisfaction with the breach of any requirement agreed or previously agreed.

5S PROGRAM

Once the diagnostic phase for all the sites was completed, we started the deployment of the first S and, with it, we achieved the commitment of IHC for the Vegueta, Coishco and Malabrigo sites. During 2023, we plan to deploy the next phases of the program across all sites and our fleet. As a complement to this program, we have deployed efforts in the implementation of different forms of visual management throughout our offices, seeking to standardize them.



GESTIÓN DE LA CALIDAD

CONSUMO HUMANO INDIRECTO

Seguimos ocupando el primer lugar en el ranking de calidad Super Prime + Prime, tal como lo indica el reporte de SGS (<https://analytics.pe.sgs.com/benchmarkingpro/account/Login.aspx>), por tercer año consecutivo.

Este 2022, tuvimos como gran reto implementar el análisis de TBVN de la materia prima en las chatas, lo cual llevamos a cabo satisfactoriamente. El cumplimiento de este requisito exigido por SANIPES y la autoridad sanitaria de la Comunidad Europea ha significado mantener dicho mercado.

Retomamos también la certificación GMP B3: se implementaron requisitos de la norma a nivel operativo, de gestión y documentario, con la finalidad de asegurar la inocuidad de nuestros productos en operaciones posteriores a la producción y almacenamiento, como son la comercialización, despacho y transporte.

En línea con la transformación digital, elaboramos reportes de calidad en línea a través del SAP y el Power BI, con lo que optimizamos el reporte de caracterización de materia prima descargada, todo ello, con el fin de simplificar el ingreso de data y tener la información disponible para cualquier interesado en tiempo real mejorando la toma de decisiones y corrección de proceso en línea.

Por último, continuamos con el nuevo esquema de auditorías 5S a todas nuestras sedes; enfatizamos en la gestión de levantamiento de las no conformidades e informamos de manera continua acerca de los avances.

QUALITY CONTROL

INDIRECT HUMAN CONSUMPTION

We continue to rank first in the Super Prime + Prime quality ranking, as indicated in the SGS report (<https://analytics.pe.sgs.com/benchmarkingpro/account/Login.aspx>), for the third consecutive year.

This 2022 we had as a great challenge to implement the TBVN analysis of the raw material in the flatboats, which we carried out satisfactorily. Compliance with this requirement demanded by SANIPES and the European Community health authority has meant maintaining that market.

We also return to GMP B3 certification: Requirements of the standard were implemented at the operational, management and document level, in order to ensure the safety of our products in operations after production and storage, such as marketing, dispatch and transport.

In line with the digital transformation, we prepare quality reports on line through SAP and Power BI, with which we optimize the characterization report of raw material discharged, all this, in order to simplify data entry and have the information available to any interested party in real time improving decision making and on line process correction.

Finally, we continue with the new 5S audit scheme for all our sites; we emphasize the management of non-conformities and continuously report on progress.



GESTIÓN DE LA CALIDAD

CONSUMO HUMANO DIRECTO

En el 2022, logramos la digitalización de los controles de calidad en la línea de proceso de conservas, esto nos ayudó a gestionar el proceso a través de auditorías a la operación, con lo que aportamos a su estandarización. Asimismo, iniciamos la implementación de la digitalización del control operacional.

También efectuamos la migración tecnológica de los equipos Biofish, con los cuales se mide en tiempo real la histamina, análisis relevante para aceptar o rechazar materia prima o producto terminado. Gracias a este cambio tecnológico, ahora, podemos obtener los resultados y visualizarlos en una plataforma virtual donde monitoreamos la evolución y los resultados históricos. Así también, adquirimos un equipo Nir para medir las características de la materia prima en tiempo real; esto nos permitirá tener toda la materia prima caracterizada y clasificada y, con ello, facilitar la gestión y aplicación de parámetros en la producción.

Por último, mantuvimos las certificaciones Dolphin Safe, IFS, BRC y Halal para nuestras plantas de conservas y congelados.

QUALITY CONTROL

DIRECT HUMAN CONSUMPTION

In 2022, we achieved the digitization of quality controls in the canning process line, this helped us to manage the process through audits to the operation, which contributed to its standardization. We also initiated the implementation of the digitization of operational control.

We also carry out the technological migration of Biofish equipment, with which histamine is measured in real time, relevant analysis to accept or reject raw material or finished products. Thanks to this technological change, we can now obtain the results and visualize them in a virtual platform where we monitor the evolution and historical results. We also acquired a NIR equipment to measure the characteristics of the raw material in real time; this will allow us to have all the raw material characterized and classified and, with it, ease the management and application of parameters in the production.

Lastly, we maintained the Dolphin Safe, IFS, BRC, and Halal certifications for our canned and frozen products factories.



GESTIÓN DE LA CALIDAD

CALIDAD FLOTA

El año 2022 se cumplió satisfactoriamente el plan de trabajo de Calidad Flota, cuyas actividades se desarrollaron a bordo de nuestras embarcaciones, artefactos navales y talleres. Nuestro plan de trabajo se enfocó en reforzar la estandarización de los procesos, el cumplimiento normativo y la concientización del personal en nuestras certificaciones voluntarias relacionadas a la inocuidad, calidad, sostenibilidad y medio ambiental.

Mantuvimos nuestras certificaciones FOS (Friends of the Sea) para todas nuestras embarcaciones que pescan Anchoveta e ISSF (sostenibilidad pesquera del atún) para nuestra flota atunera; dichas certificaciones nos permiten ser más competitivos en la exportación de aceite de pescado, conservas y lomos de atún.

Asimismo, las auditorias anuales programadas con SANIPES se desarrollaron satisfactoriamente, tanto in situ como de manera virtual.

En el 2022, continuamos monitoreando el diferencial de pesca declarada versus la pesca descargada. Los resultados han sido favorables y están por encima de la meta según el tipo de embarcaciones (propio, tercero, fierro, madera, con RSW o sin RSW). También capacitamos in situ en el uso de la fórmula elaborada de manera conjunta con la Gerencia de Operaciones de Flota. Además, desarrollamos programas aplicados para constatar la limpieza en bodega al

término de cada descarga y los registros de las bitácoras en línea que permiten la trazabilidad de las faenas de pesca.

Finalmente, continuamos el proceso de capacitación a todas las tripulaciones de las embarcaciones propias y terceras, personal que trabaja en chata y personal que labora en tierra, en temas normativos de calidad y medio ambiente. Dichas capacitaciones se brindan durante todo el año, en veda y durante la temporada.

“
CONTINUAMOS EL PROCESO DE CAPACITACIÓN A TODAS LAS TRIPULACIONES DE LAS EMBARCACIONES PROPIAS Y TERCERAS, PERSONAL QUE TRABAJA EN CHATA Y PERSONAL QUE LABORA EN TIERRA, EN TEMAS NORMATIVOS DE CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE.
 ”

QUALITY CONTROL

FLEET QUALITY

In 2022 the Quality Fleet work plan was successfully fulfilled, which activities were developed on board our vessels, naval artifacts and workshops. Our work plan focused on strengthening process standardization, regulatory compliance and staff awareness in our voluntary certifications related to safety, quality, sustainability and the environment.

The FOS (Friend of the Sea) certifications were maintained for all of our anchovy fishing vessels, as was the ISSF certification (Tuna Fishing Sustainability) for our tuna fleet. Such certifications allow us to be more competitive in the export of fish oil, canned fish and tuna loins. In addition, the annual audits scheduled with SANIPES were carried out successfully, both on-site and virtually.

In 2022, we continued to monitor the declared fishing differential versus the unloaded fishing. The results have been favorable, which are above the target according to the type of boats (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. In addition, we developed applied programs to verify the cleaning in the warehouse at the end of each unloading and the records of the on line logs that allow the traceability of fishing operations.

Finally, we continued the process of training all crew members of our own and third-party vessels and personnel working on shore on quality and environmental regulatory issues. These trainings are provided throughout the year, on closed season and during the season.

“
WE CONTINUED THE PROCESS OF TRAINING ALL CREW MEMBERS OF OUR OWN AND THIRD-PARTY VESSELS AND PERSONNEL WORKING ON SHORE ON QUALITY AND ENVIRONMENTAL REGULATORY ISSUES.
 ”





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



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



CONCEPTO, DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN
CONCEPT, DESIGN AND LAYOUT

icono[™]

HOLA_ICONO

HAYDUK
CORPORACIÓN