

Santiago, 13 de abril de 2020

Señor  
Javier Romero Madariaga  
Gerente General  
Cintac S.A.  
Presente

Ref. Propone candidato a director independiente de Cintac S.A.

De nuestra consideración,

En atención a las disposiciones establecidas en el artículo 50 bis de la Ley N° 18.046, y a las instrucciones impartidas por la Circular N° 1.956 de la Comisión para el Mercado Financiero, en representación de Toesca S.A. Administradora General de Fondos para Toesca Small Cap Chile Fondo de Inversión, que a esta fecha es accionista y posee más del 1% de las acciones de Cintac S.A., vengo en proponer al señor Fernando Rioseco Zorn, cédula nacional de identidad N°12.018.433-4, como candidato a director independiente en la elección de directores a realizarse en la próxima Junta Ordinara de Accionistas de esa sociedad, convocada para el día 23 de abril de 2020.

Sin otro particular, saluda atentamente a Ud.,



Carlos Saieh Larronde  
Gerente General  
Toesca S.A Administradora General de Fondos.

Recibido 13/04/2020  
Sofía Ruiz

**DECLARACIÓN JURADA DIRECTOR INDEPENDIENTE**  
**Artículo 36 y 50 bis Ley 18.046, Art 155 DL 3.500**

Por el presente instrumento, Fernando Rioseco Zorn, RUT 12.018.433-4, quien suscribe, y para el solo efecto de mi postulación al cargo de director independiente de la sociedad Cintac S.A., vengo en declarar bajo juramento lo siguiente:

1.- Acepto ser candidato a director independiente.

2.- No me encuentro inhabilitado para que una administradora vote por mi persona de acuerdo a lo establecido en el artículo 155 del DL 3.500:

*“Las administradoras no podrán votar por personas que se encuentren en alguna de las siguientes situaciones:*

*a) Ser accionista mayoritario o persona relacionada a él, que, en forma directa o indirecta, o mediante acuerdo de actuación conjunta, pueda elegir la mayoría del directorio.*

*b) Ser accionista o persona relacionada a él, que con los votos de la Administradora pueda elegir la mayoría del directorio.*

*c) Ser accionista de la Administradora que posea directa o indirectamente el 10% o más de las acciones suscritas de ella o ser persona relacionada a aquel.*

*d) Ser director o ejecutivo de la Administradora o de alguna de las sociedades del grupo empresarial al que aquélla pertenezca.*

*Sin perjuicio de lo establecido en la letra a) del inciso primero, las Administradoras podrán votar por personas que se desempeñen como directores en una sociedad del grupo empresarial al que pertenezca la sociedad en la que se elige directorio, cuando las personas cumplan con lo siguiente:*

*a) Que la única relación con el controlador del grupo empresarial provenga de su participación en el directorio de una o más sociedades del mencionado grupo.*

*b) Que la persona no haya accedido a los directorios mencionados en la letra a) anterior con el apoyo decisivo del controlador del grupo empresarial o de sus personas relacionadas.*

*Se entenderá que un director ha recibido apoyo decisivo de una persona natural o jurídica cuando, al sustraer de su votación los votos provenientes de aquéllas o de sus personas relacionadas, no hubiese resultado electo.”*

3.- Entiendo que no puedo ser director de una sociedad anónima abierta si me encuentro en cualquiera de las circunstancias estipuladas en el artículo 36 de la ley 18.046, cuales son:

- 1) Los senadores, diputados y alcaldes;
- 2) Los ministros de Estado, subsecretarios, intendentes, gobernadores, secretarios regionales ministeriales y embajadores, jefes de servicio y el directivo superior inmediato que deba subrogar a cada uno de ellos, con excepción de los cargos de director de las sociedades anónimas abiertas en las que el Estado, según la ley, deba tener representantes en su administración, o sea accionista mayoritario, directa o indirectamente a través de organismos de administración autónoma, empresas

fiscales, semifiscales, de administración autónoma, o aquellas en que el Estado sea accionista mayoritario;

- 3) Los funcionarios de las superintendencias que supervisen a la sociedad respectiva o a una o más de las sociedades del grupo empresarial a que pertenece, y
- 4) Los corredores de bolsa y los agentes de valores, así como sus directores, gerentes, ejecutivos principales y administradores. Esta restricción no se aplicará en las bolsas de valores.

4.- Declaro mi independencia porque no me encuentro en ninguna de las situaciones indicadas en los numerales 1) a 5), del inciso tercero, del artículo 50 bis, de la Ley 18.046, norma que señala que no se considerará independiente a quienes se hayan encontrado en cualquier momento dentro de los últimos 18 meses, en alguna de las siguientes circunstancias:

1) Mantuvieren cualquier vinculación, interés o dependencia económica, profesional, crediticia o comercial, de una naturaleza y volumen relevante, con la sociedad, las demás sociedades del grupo del que ella forma parte, su controlador, ni con los ejecutivos principales de cualquiera de ellos, o hayan sido directores, gerentes, administradores, ejecutivos principales o asesores de éstas.

2) Mantuvieren una relación de parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad, con las personas indicadas en el número anterior.

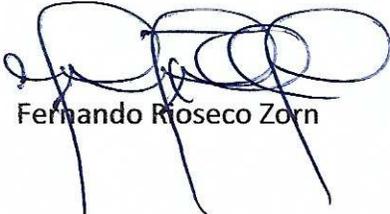
3) Hubiesen sido directores, gerentes, administradores o ejecutivos principales de organizaciones sin fines de lucro que hayan recibido aportes, contribuciones o donaciones relevantes de las personas indicadas en el número 1).

4) Hubiesen sido socios o accionistas que hayan poseído o controlado, directa o indirectamente, el 10% o más del capital; directores; gerentes; administradores o ejecutivos principales de entidades que han prestado servicios jurídicos o de consultoría, por montos relevantes, o de auditoría externa, a las personas indicadas en el número 1).

5) Hubiesen sido socios o accionistas que hayan poseído o controlado, directa o indirectamente, 10% o más del capital; directores; gerentes; administradores o ejecutivos principales de los principales competidores, proveedores o clientes de la sociedad.

5.- No mantengo alguna relación con la Sociedad, las demás sociedades del grupo empresarial de que ella forma parte, su controlador, ni con los ejecutivos principales de cualquiera de ellos, que pueda privar a una persona sensata de un grado razonable de autonomía, interferir con mis posibilidades de realizar un trabajo objetivo y efectivo, generarme un potencial conflicto de interés o entorpecer mi independencia de juicio.

6.- Asumo el compromiso de mantenerme independiente por todo el tiempo en que ejerza el cargo de director.



Fernando Roseco Zorn

Santiago, 13 de Abril de 2020

## FERNANDO RIOSECO ZORN

RUT: 12.018.433-4

Tel: +56 9 98850458 [fdorioseco@gmail.com](mailto:fdorioseco@gmail.com)

### ANTECEDENTES ACADÉMICOS

**2011-12 ESE BUSINESS SCHOOL, UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, MBA**, titulado como el mejor alumno de la promoción.

**1991-96 PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE**, Ingeniero Civil Industrial, titulado con distinción máxima.

**1981-90 COLEGIO SAN IGNACIO EL BOSQUE**

### EXPERIENCIA PROFESIONAL

**2017 hasta Dic 2019 GRUPO ALKASA, Gerente General.** Grupo económico controlador de Cial Alimentos S.A. (Cecinas San Jorge, La Preferida y Winter), Inmobiliaria San Benito, Agrícola Alka, Inversiones Financieras Alkasa y participaciones accionarias en Grupo Copesa, Agroindustrial El Olivar de Llanquay, Inmobiliaria Sinergia, Inmobiliaria Presidente Riesco y Redelcom entre otros, ejerciendo roles de Director, Director Ejecutivo y Asesor en las diversas empresas del Grupo.

Principales actividades y logros:

- **Grupo:** Reordenamiento y control del Grupo, planes estratégicos, reestructuraciones, inversiones/desinversiones y mejora de la información de negocios para la toma de decisiones. Aumento de valor del 37% en los activos directamente gestionados.
- **Cial Alimentos:** Creación y ejecución de plan para término anticipado y renovación de contratos energéticos con ahorros por más de \$2.000 Millones, además de la enajenación de activos prescindibles con importante ahorro en gastos y liberación de caja.
- **Grupo Copesa:** Lidera personalmente negociación y cierre exitoso de la participación en el consorcio periodístico y radial.
- **Agroindustrial Alka:** Reestructuración, desinversiones y nuevo plan estratégico, llevando EBITDA desde pérdidas de US\$ 1 Millón a ganancias de US\$ 0,5 Millones en 2 años. Diseño y ejecución de plan suministro de agua ante escasez hídrica actual.
- **Inversiones Alkasa:** Rediseño de política de inversiones, logrando superar el retorno acumulado del fondo A en el período.
- **Inmobiliaria San Benito:** Aumento de superficies de arriendo y ahorros, logrando aumento del EBITDA y resultados en un 25%.
- **Inmobiliaria Sinergia:** En conjunto con el Directorio dirige la reorganización la firma y la recuperación de stock de terrenos.
- **Inmobiliaria Presidente Riesco:** Negociación de pacto de accionistas de nuevo proyecto de oficinas de Nueva Las Condes.
- **Agroindustrial Olivar de Llanquay:** Rediseño plan de crecimiento, migrando desde sólo olivos a otros frutales. Negocios de agua.
- **Redelcom (Red de pago y servicios, subred de Transbank):** Racionalización y ralentización de plan de inversiones evitando importante pérdidas respecto al plan original. Renegociación pacto de accionistas.
- **Otros:** Reestructuraciones de impuestos, gestión en temas judiciales del Grupo y asesoría en temas de la familia controladora.

**2016-17 BIO G, Gerente General.** Compañía de propiedad de las Familias Yaconi, Santa Cruz, Picó y Von Appen, pionera en Chile en la producción y aprovechamiento energético de biogás a partir del tratamiento de distintos residuos biológicos (agrícolas, de cerdo y domiciliarios en relleno sanitario), con cuatro plantas productoras de biogás para la producción de electricidad inyectada al sistema público.

Contratado para el ordenamiento de la firma para luego establecer su plan de crecimiento, ante el cambio en los precios de electricidad en el mercado y una atractiva oferta de compra, la gestión se orienta en estructurar la compañía para su venta y en terminar la construcción y puesta en marcha de las dos plantas más importantes de la empresa que presentaban importantes retrasos y problemas en su puesta en marcha. Cumplido lo anterior, se materializa la venta, continuando en el cargo de GG.

**2012-16 WENCO, Gerente de Desarrollo de Negocios y Planificación Estratégica.** Principal empresa de productos plásticos en Chile, proveedor de soluciones para los mercados agrícola, industrial y hogar (retail), con facturación de US\$200 Millones y fuerte crecimiento los últimos años en Perú, Chile y Colombia.

A cargo de desarrollo de nuevos negocios, inversiones y adquisición de empresas, con múltiples adquisiciones y JVs en Chile, Perú y Colombia. Importante red de negocios en Perú. Evaluación y proposición de inversión en nuevos productos. Control de gestión, presupuestos, planificación estratégica y financiera del grupo, incluyendo logro de aumento de capital para plan de crecimiento. Diseño y seguimiento de sistema de incentivos. Elaboración de estrategia de propiedad intelectual. Lidera procesos presupuestarios de la matriz y filiales. Refundación de Greenplast, empresa de reciclaje de plásticos. Director de filiales. Reporta a Gerencia General con presencia y reporte en Directorio Matriz.

**2006-12 PUCOBRE.** Productora de cobre chilena listada en la Bolsa de Santiago (Grupos Hurtado Vicuña y Fernández León).

**2011-12 y 2006-08 Gerente de Administración y Finanzas.**

A cargo de las áreas de contabilidad, tesorería, financiamiento, control de gestión, abastecimiento, factores productivos clave, contratos e informática con fuerte injerencia en las decisiones estratégicas de la empresa. Lidera presupuestos, control de gestión, reducción de costos, seguros, financiamiento, derivados de cobre, monedas, y optimización energética. Ahorros de costos por más de US\$ 2 Millones. Presencia en Directorios mensuales de la empresa. Reporta a GG.

**2008-11 Gerente de Desarrollo.**

Lidera el estudio, desarrollo y negociación de nuevos negocios de cobre y otros metales, junto con el diseño e implementación de una completa estrategia para factores productivos claves: agua, energía, ácido sulfúrico. Negocia e Implementa plan de corto y largo plazo para el sustento del suministro hídrico en una zona de alta complejidad de agua. Negociación de contratos y adquisiciones de nuevos yacimientos. Permanente contacto con autoridades gubernamentales a nivel central y regional (CONAMA, DGA, Ministerios de Economía, Minería, SII, etc.). Presencia en Directorios mensuales de la empresa. Reporta a GG.

**2004-05 TALBOT HOTELS S.A., Gerente Holiday Inn El Golf.** Empresa propietaria de la franquicia Holiday Inn en Chile y Argentina, con operación de ocho hoteles y controlada por el Grupo Lecaros Menéndez.

A cargo desde la preapertura. Implementación final del hotel, selección y capacitación del personal, plan comercial, introducción al mercado, ventas, etc. Lidera equipo de 40 personas, divididas en 3 jefaturas (operaciones, recepción y ventas). Negociaciones comerciales con empresas, organismos públicos, embajadas, etc. Destacados resultados comerciales. Reporta a GG.

**2002-03 INVERTEC FOODS S.A., Gerente Comercial.** Productora y exportadora de ingredientes alimenticios (jugos concentrados, deshidratados y congelados).

Marketing y ventas. Lidera equipo comercial con ejecutivos en Chile y el extranjero (USA y Japón) y brokers especializados. Reestructuración del área. Elaboración del plan comercial y presupuesto anual. Organización programa de capacitación en Chile para red de brokers. Introducción y desarrollo de nuevos productos. Relación y negociaciones con grandes empresas de bebidas y alimentos como Coca-Cola, Pepsi, Quaker, Heinz, Campbell's, General Mills, etc. Reporta a Gerente General.

**1997-2002 SQM (SOCIEDAD QUÍMICA Y MINERA DE CHILE S.A.)**

**2000-02 SALMAG LTDA. Gerente Joint Venture.** Formado entre SQM y Sociedad Chilena de Litio Ltda (hoy Albemarle) para el desarrollo y venta de un residuo como agente de estabilización y control de polvo en caminos no pavimentados.

Negociación y creación del Joint Venture. Diseño y ejecución estrategia comercial. Encargo y administración de diversas consultorías para la creación de valor del negocio. Generación de nuevas utilidades por US\$500.000. Reporta al Directorio.

**1999-2000 SQM S.A. Jefe de Proyectos Comerciales.**

Representante de SQM en JVs con clientes y terceros para el desarrollo de negocios en el área industrial. Paralelamente a cargo de la creación Identidad Corporativa de SQM y Brochure Institucional a ser utilizado en todo el mundo.

**1998-99 SQM QUÍMICOS S.A. Product Manager Yodo y Ácido Bórico.**

Marketing, estudios de mercado, apoyo a filiales extranjeras, análisis de gestión comercial, proyectos comerciales, coordinación de embarques. Relación con clientes de Asia, Europa y USA.

**1997-98 CEMENTOS DE CHILE S.A. (Filial SQM) Ingeniero de Desarrollo.**

Estudios de mercado, evaluación de proyectos, valoración empresas para adquisiciones, análisis de la competencia, evaluación y planificación Proyecto Hormigones.

**OTRAS ACTIVIDADES**

**Colegio San José de Chicureo.** Líder del equipo proyecto nuevo gimnasio polideportivo, incluyendo diseño de novedoso sistema de financiamiento y consecución de fondos por UF 30.000, materializando su construcción.

**Hacienda Chicureo Club de Golf.** Relevante colaboración en el fortalecimiento del suministro de agua de riego para el club.

**Deportes.** Basketball, Golf, Ski, Tenis. Seleccionado Basketball Universidad Católica 1991-96.

**INFORMACIÓN ADICIONAL**

|                     |   |
|---------------------|---|
| Nacionalidad        | Chilena.  |
| Fecha de nacimiento | 07 de junio de 1973.                                      |
| Estado Civil        | Casado, 3 hijas.  |
| Idiomas             | Inglés: Oral y escrito, nivel avanzado.                   |
| Sistemas            | Microsoft Office y conocimiento en ERPs y bases de datos. |