



INVERSIONES NUTRAVALOR S.A. Y FILIALES

Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados Intermedios
(Para los ejercicios terminados al 30 de junio 2025 y 2024 no auditados)

INDICE

Análisis Razonado de los resultados originados en:

1. Estado de Situación Financiera.....	3.-
2. Estado de Resultados por Función	4.-
3. Estado de Flujo de Efectivo	7.-
4. Valores Económicos y de Libros de Activos	8.-
5. Situación Operacional y de Mercado	8.-
6. Gestión de Riesgos	9.-

INVERSIONES NUTRAVALOR S.A.
ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Al 30 de junio de 2025
(Valores en MUS\$ - Miles de dólares estadounidenses)

1 – ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

La distribución de activos y pasivos que presenta la empresa es la siguiente:

	jun-25	dic-24	Diferencia	Variación
	MUS\$	MUS\$	MUS\$	%
ACTIVOS				
Activo corriente	320.316	313.720	6.596	2,1%
Propiedades, planta y equipos	183.989	189.787	(5.798)	-3,1%
Otros activos no corrientes	233.040	236.939	(3.899)	-1,6%
Total activos	737.345	740.446	(3.101)	-0,4%
PASIVOS				
Pasivo corriente	346.180	328.258	17.922	5,5%
Pasivo no corriente	16.396	33.375	(16.979)	-50,9%
Total pasivo exigible	362.576	361.633	943	0,3%
Patrimonio neto controladora	203.634	205.484	(1.850)	-0,9%
Participaciones no controladoras	171.135	173.329	(2.194)	-1,3%
Total patrimonio	374.769	378.813	(4.044)	-1,1%
Total pasivos y patrimonio	737.345	740.446	(3.101)	-0,4%

Al 30 de junio de 2025, el Total de Activos Consolidados de la Empresa alcanzó MUS\$ 737.345, con una disminución del 0,4% respecto al 31 de diciembre de 2024, donde se registraron MUS\$ 740.446. Esta diferencia se explica principalmente por:

- Aumento en Efectivo y equivalentes al efectivo, Inventarios, Otros activos no financieros corrientes y Deudores comerciales
- Compensado principalmente por una disminución en Otros activos financieros corrientes y Propiedades, Plantas y Equipos

En la filial Corpesca, el aumento de los inventarios corrientes obedece a los mayores niveles de pesca descargada en las plantas. El incremento de los deudores comerciales responde a las alzas en los clientes de exportación de harina de pescado, mientras que el aumento de los otros activos no financieros corrientes se relaciona con la provisión anual del impuesto específico y las contribuciones de bienes raíces. Por su parte, la disminución en efectivo y equivalentes se debe principalmente a la reducción de saldos bancarios en cuentas corrientes y depósitos a plazo en dólares. Finalmente, la disminución de propiedades, planta y equipo corresponde a la depreciación de los bienes de este rubro. Todos estos efectos se originan en la matriz.

En el caso de Caleta Vitor, las variaciones del activo corriente se explican principalmente por la disminución de otros activos financieros, debido a la baja en las cuentas de participación de corto plazo de Caleta Bay en la filial KABSA, y por la reducción de inventarios a raíz de las ventas en esa misma filial. Estos efectos se compensaron con un aumento en el efectivo, gracias a un mayor nivel de pagos de clientes en KABSA y a la toma de instrumentos financieros en Corpesca Do Brasil.

El Pasivo Exigible está compuesto principalmente por pasivos financieros de corto plazo, cuentas por pagar comerciales, provisiones por beneficios a empleados y otras cuentas por pagar. Sus variaciones se explican por el aumento de cuentas por

pagar en la matriz Corpesca S.A., pero también por la disminución de pasivos financieros en la filial KABSA, debido al pago de créditos bancarios y a menores compras en dicha filial.

El Patrimonio neto de la Controladora disminuyó a MUS\$ 203.364, comparado con MUS\$ 205.484 en diciembre 2024, explicado por el resultado negativo del período y las variaciones de los resultados integrales de sus filiales.

Indicadores de Estado de Situación Financiera

Los principales indicadores financieros relativos al Balance de la Empresa son los siguientes:

Indicadores	Definición	jun-25 MUS\$	dic-24 MUS\$	Diferencia MUS\$	Variación %
Liquidez:					
Liquidez corriente (veces)	Activo Corriente / Pasivo Corriente	0,93	0,96	-0,0	-3,2%
Razón ácida (veces)	(Activo Corriente-Inventarios) / Pasivo Corriente	0,55	0,61	-0,1	-8,8%
Endeudamiento:					
Razón de endeudamiento (veces)	Tot. Pasivo Exigible / Patrim Neto Controladora	1,78	1,76	0,0	1,2%
	Tot. Pasivo Exigible / Patrim Neto Total	0,97	0,95	0,0	1,3%
Deuda c/plazo sobre deuda total (%)	Pasivo Corriente / Tot. Pasivo Exigible	95,48	90,77	4,7	5,2%
Actividad:					
Rotación de Inventarios (veces por año)	Tot. Costo Vtas / Inventario prom. Pdtos. Terms.	2,79	3,64	-0,8	-23,4%
Permanencia de Inventarios (días)	360 / Rotación de Inventarios	129	99	30,2	30,5%

2 – ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

Para el período terminado al 30 de junio de 2025, Nutravalor presentó un Resultado negativo atribuible a la Controladora de MUS\$ 5.284 que se compara con una pérdida de MUS\$ 4.682 en el mismo periodo del 2024. Este resultado está compuesto por:

- Ganancia Bruta: MUS\$ 21.238
- Ingresos financieros: MUS\$ 6.330
- Otros ingresos por función: MUS\$ 1.851
- Costos de distribución y gastos de administración: MUS\$ -15.231
- Costos financieros MUS\$ -7.803
- Pérdidas de empresas asociadas: MUS\$ -4.822
- Otros gastos e impuestos: MUS\$ -6.384

El EBITDA consolidado alcanzó MUS\$ 10.872 respecto a los MUS\$11.828 del mismo periodo del año anterior. En este desempeño, la filial Corpesca presentó un menor margen, donde la caída se explica por una reducción del 18% en el precio de la harina de pescado, que no logró ser compensada por el mayor volumen vendido de harina y aceite. Además, solo se facturó el 69% de la producción del período, lo que limitó el reflejo del efecto positivo de mayores volúmenes y menores costos unitarios. Mientras, en Caleta Vitor se registró un aumento del EBITDA al cierre de junio de 2025 en comparación al mismo período de 2024, gracias a menores pérdidas en participación de la asociada Caleta Bay, la reducción de otros egresos en KABSA, y un aumento en la ganancia bruta derivado de menores costos en la filial.

Resultado de Giro Pesquero

Al cierre de junio de 2025, los ingresos operacionales de Corpesca alcanzaron MUS\$ 72.766, lo que significa un aumento del 3% respecto al mismo período de 2024. Este crecimiento se explica por un mayor volumen de ventas de harina y aceite de pescado (+23%), aunque estuvo limitado por la baja de un 18% en los precios promedio de venta de harina de pescado.

La pesca procesada creció un 44%, impulsada principalmente por un alza de 103% en la compra de pesca a la flota artesanal, compensando la menor captura de la flota propia (-7%). Esto permitió mejorar la absorción de costos fijos y reducir los costos unitarios en casi un 13%.

El EBITDA de Corpesca (giro pesquero) fue de MUS\$ 9.226, lo que representa una caída de MUS\$ 5.027 frente al mismo período del año anterior. El margen neto se redujo a MUS\$ 4.896, frente a los MUS\$ 9.744 del 2024. La principal causa de esta baja fue la disminución en los precios de venta de harina, que no pudo ser compensada por el mayor volumen vendido. Además, a junio solo se había facturado el 69% de la producción, lo que impidió reflejar completamente el efecto positivo de mayores volúmenes y menores costos.

Finalmente, el período cerró con una pérdida neta de MUS\$ 1.663, que considera impuestos pesqueros por MUS\$ 4.253 y depreciación por MUS\$ 6.911.

Resultado no pesquero

Al 30 de junio de 2025, la Caleta Vitor obtuvo una ganancia atribuible a la controladora de MUS\$ 2.822, lo que representa una mejora importante frente a la pérdida de MUS\$ 6.218 registrada en igual período de 2024. Este resultado se explica por una ganancia bruta positiva de MUS\$ 7.132, junto con menores pérdidas de empresas asociadas (especialmente Caleta Bay) y menores gastos en otros ítems, aunque se registraron gastos de administración por MUS\$ 2.574 y pérdidas de asociadas por MUS\$ 797.

En cuanto a la filial KABSA, la disminución en ventas se debió a menores volúmenes físicos de la mezcla de productos comercializados. Sin embargo, el EBITDA consolidado mejoró respecto al año anterior, gracias a menores pérdidas en la participación de Caleta Bay, la reducción de otros egresos en KABSA y un aumento de la ganancia bruta, favorecido por menores costos en la filial.

Otros Resultados e Impuestos

Al 30 de junio de 2025 los Otros Resultados e Impuestos totalizaron un resultado negativo de MU\$ 26.524 que se compara con un resultado también negativo de MUS\$ 29.200 obtenido en el mismo periodo del año anterior, siendo su composición la siguiente:

	jun-25 MUS\$	jun-24 MUS\$	Diferencia MUS\$	Variación %
Otros ingresos por función	1.851	1.765	86	4,9%
Costos de distribución	(2.644)	(2.042)	(602)	29,5%
Gastos de administración	(12.587)	(12.940)	353	-2,7%
Otros gastos por función	(4.412)	(7.585)	3.173	-41,8%
Ingresos financieros	6.330	6.711	(381)	-5,7%
Costos financieros	(7.803)	(8.253)	450	-5,5%
Participaciones en ganancias (pérdida) de asociadas	(4.822)	(5.043)	221	-4,4%
Diferencias de cambio	748	(675)	1.423	-210,8%
Gastos por impuestos a las ganancias	(2.722)	(3.014)	292	-9,7%
Resultados participación no controladoras (menos)	(463)	1.876	(2.339)	-124,7%
OTROS RESULTADOS E IMPUESTOS	(26.524)	(29.200)	2.676	-9,2%

Indicadores de Resultados

		30-06-2025	30-06-2024	Diferencia	Variación
<u>Ventas Valoradas (MUS\$)</u>					
Harinas Proteicas	Información por Segmentos de Negocios	160.417	181.167	(20.750)	-11,5%
Aceites	Información por Segmentos de Negocios	7.040	20.310	(13.270)	-65,3%
Otros	Información por Segmentos de Negocios	2.252	996	1.256	126,1%
<u>Ventas Físicas (Tons)</u>					
Harinas Proteicas	Información por Segmentos de Negocios	159.718	178.086	(18.368)	-10,3%
Aceites	Información por Segmentos de Negocios	2.984	4.123	(1.139)	-27,6%
<u>Costos Totales antes de Impuesto (MUS\$)</u>					
Harinas Proteicas	Información por Segmentos de Negocios	(157.479)	(175.494)	18.015	-10,3%
Aceites	Información por Segmentos de Negocios	(4.868)	(20.328)	15.460	-76,1%
Otros		(9.461)	(8.249)	(1.212)	14,7%
<u>Indicadores de Resultado</u>					
EBITDA (MUS\$)	(*)	10.872	11.828	(956)	-8,1%
EBITDA/ Costos Financieros (veces)	(*)/ Costos Financieros	1,39	1,43	(0,04)	-2,8%
<u>Indicadores de Rentabilidad</u>					
Rentabilidad de Patrimonio Anualizada (%)	Gan(Per)Tot/(Patrim ejer act+patrim dic año ant)/2	-0,01	-0,02	0,00	-
Rentabilidad Activo Anualizada (%)	Gan(Per)Tot/(Act ejer act+ Act dic año ant)/2	-0,01	-0,01	0,00	-
Rentabilidad por Acción (US\$)	Gan(Per) Propietarios Controladora/N° Acciones	-0,02	-0,02	-0,00	-
<u>Otros (MUS\$)</u>					
Costos de Distribución	Estado Consolidado de Resultados por Función	(2.644)	(2.042)	(602)	29,5%
Gastos de Administración	Estado Consolidado de Resultados por Función	(12.587)	(12.940)	353	-2,7%
Costos Financieros	Estado Consolidado de Resultados por Función	(7.803)	(8.253)	450	-5,5%
Resultado Coligadas	Estado Consolidado de Resultados por Función	(4.822)	(5.043)	221	-4,4%
Resultado del Periodo Atribuible al Controlador	Estado Consolidado de Resultados por Función	(5.284)	(4.682)	(602)	12,9%

(*) EBITDA: Ganancia Bruta-Costo Distrib-gastos de administración+Deprec. en resultados+Amortiz. Intangibles+ Otros Ingresos - Otros Gastos.

El nivel de pesca procesada en la filial Corpesca a junio 2025 fue superior en un 44% respecto al mismo periodo del año 2024, y la facturación de harina de pescado fue inferior al año anterior en un 5%. Por su parte la filial indirecta KABSA presentó una baja en las ventas físicas de los productos comercializados.

3 – ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

La composición de los flujos originados en el ejercicio es la siguiente:

	jun-25	jun-24
	<u>MUS\$</u>	<u>MUS\$</u>
Flujo efectivo originado por:		
Actividades de operación	(17.638)	19.410
Actividades de inversión	24.867	(22.287)
Actividades de financiamiento	(9.700)	(6.856)
Incremento (decremento) neto en efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(2.471)	(9.733)

Flujo Operacional:

A junio de 2025 disminuyó en ambas sociedades. En Corpesca, la baja se debió principalmente a mayores pagos a proveedores, compensados parcialmente por menores desembolsos hacia empleados. En Caleta Vitor, la disminución respondió a un mayor peso de pagos a proveedores versus cobros de clientes en KABSA, además que en 2024 se había registrado un dividendo desde KMP a MPH que no se repitió en 2025.

Flujo de Inversión:

En Corpesca, cayó frente al año anterior por menores ingresos por ventas de propiedades, planta y equipo. En Caleta Vitor, en cambio, aumentó debido a mayores pagos a entidades relacionadas de Caleta Bay en KABSA y a un menor pago por negocios conjuntos con la misma filial.

Flujo de Financiamiento:

En Corpesca, aumentó gracias al no pago de préstamos respecto al año anterior, aunque compensado parcialmente por una menor obtención de préstamos de corto plazo. En Caleta Vitor, en cambio, se redujo, explicado por mayores pagos de créditos en KABSA y una menor toma de nuevos préstamos, efecto que fue mitigado parcialmente por financiamiento recibido desde la matriz

4 – VALORES ECONÓMICOS Y DE LIBROS DE LOS ACTIVOS

Los activos se presentan en los Estados Financieros de acuerdo con Normas Internacionales de Contabilidad y a instrucciones impartidas por la Comisión para el Mercado Financiero, estimándose que no existen diferencias sustanciales entre su valor económico y el de libros.

5 – SITUACION OPERACIONAL Y DE MERCADO

Pesca y Producción

En el periodo acumulado del presente ejercicio, el desembarque pesquero extractivo total en las regiones de Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta alcanzó a 349 mil toneladas, representando un aumento de 111 mil toneladas respecto del mismo periodo de 2024.

En el mismo periodo, las plantas procesadoras de la filial Corpesca recibieron 262 mil toneladas de materia prima, cifra que se compara con 182 mil toneladas desembarcadas durante igual periodo del año anterior.

Mercados y Ventas

En el segundo trimestre de 2025, el mercado de harina de pescado mostró una leve alza de 1,8% en los precios respecto al trimestre anterior, acompañada de un fuerte aumento en el volumen de negocios (+33%), alineado con la producción del período. Sin embargo, al comparar con igual trimestre de 2024, los precios fueron 11% inferiores, reflejando el impacto de la recuperación de la producción en Perú y su efecto en la oferta mundial.

Al analizar el primer semestre de 2025, los negocios cerrados fueron 48% superiores en volumen frente al mismo período de 2024, pero con precios 14% más bajos. En ese período, Corpesca facturó MUS\$ 66.321 en harina de pescado, por debajo de los MUS\$ 69.798 del año anterior, explicado por un aumento en el volumen (+15,4%) pero con una caída de 17,6% en precios.

El trimestre cerró con precios algo superiores respecto a los primeros meses del año, y las perspectivas para los próximos meses son positivas, especialmente para harinas de alta calidad, debido a una oferta más ajustada. Esta situación se mantendría al menos hasta octubre, cuando Perú anuncie su cuota de anchoveta para la temporada primavera-verano, hecho que será clave para la evolución del mercado.

En cuanto al mercado de aceite de pescado, los precios se mantuvieron muy por debajo de 2024, aunque en las últimas semanas se observó una recuperación. Durante el semestre, Corpesca registró ingresos por MUS\$ 6.444 en aceite de pescado, superiores a los MUS\$ 726 del año anterior, reflejo del mayor volumen producido tras la recuperación en la producción.

Durante el primer semestre de 2025, la filial KABSA S.A. registró ventas consolidadas por US\$ 94 millones, inferiores a los US\$ 131 millones del mismo período de 2024, lo que representa una baja cercana al 28%. Esta caída se explica principalmente por una disminución en los volúmenes de productos comercializados, en especial la soja, que representó el 39% de las ventas y retrocedió un 30%. En contraste, el volumen de proteínas aviares y animales creció un 19%, aunque la facturación en dólares cayó 3% por la baja en precios internacionales.

El margen bruto mejoró de 7,3% a 10,9%, gracias a menores costos de materias primas y mejores resultados en la participación de otros negocios. Con ello, la compañía logró incrementar su margen bruto en 7,7%, obteniendo un resultado antes de impuestos superior en un 32% respecto al mismo período del año anterior.

En Alemania, Köster Marine Proteins obtuvo una utilidad neta de MEUR\$ 2.638, significativamente superior a los MEUR\$ 821 del primer semestre de 2024, impulsada por una mejor gestión de posiciones en harina y aceite de pescado, y por un mayor volumen de negocios.

Por su parte, Caleta Bay registró nuevamente pérdidas, aunque con una mejora frente al año anterior. La recuperación en los precios de la trucha arcoíris en Japón, su principal mercado, junto con un mejor desempeño productivo, permitió reducir costos. Se espera que los resultados de este año productivo se reflejen plenamente en 2026, dado que el mayor volumen de cosechas comenzó en diciembre de 2024.

6 – GESTIÓN DE RIESGOS

a. Capturas pesqueras

El mayor riesgo está en la disponibilidad y abundancia de especies pelágicas en las zonas de pesca del norte de Chile. Estos niveles dependen de factores naturales (fenómenos climáticos, ciclos de la naturaleza) y de medidas regulatorias como vedas o cuotas de captura. Para enfrentarlo, la compañía busca operar de manera flexible y aprovechar toda su capacidad instalada, adaptándose a la variabilidad en la materia prima.

b. Precio de harina, aceite de pescado y de otros orígenes

Otro riesgo clave son las fluctuaciones de precios de estos productos en el mercado internacional, que dependen de la oferta y demanda global, fuera del control de la compañía. También inciden los precios de sustitutos, como proteínas vegetales o aceites alternativos. Estos precios suelen variar de manera significativa tanto dentro de un mismo año como entre distintos años, lo que impacta directamente en los resultados de la empresa.

c. Riesgo de tipo de cambio

Los ingresos de Inversiones Nutravalor provienen casi en su totalidad de la venta de harinas y aceites de pescado, productos que se transan principalmente en dólares estadounidenses. En consecuencia, tanto el financiamiento de instituciones financieras —generalmente nominado en dólares— como el precio de ciertos insumos adquiridos por sus filiales, también se encuentran alineados con esta moneda. Sin embargo, la conversión de una parte relevante de los retornos a pesos chilenos expone a la compañía a variaciones del tipo de cambio, riesgo que en ocasiones se mitiga mediante el uso de derivados financieros.

Las ventas pactadas en monedas distintas al dólar se convierten a esta divisa a través de contratos forward de venta, lo que permite “dolarizar” los ingresos y eliminar la volatilidad cambiaria. Del mismo modo, las compras de insumos en monedas distintas al dólar suelen ser convertidas utilizando contratos forward de compra, con el fin de estabilizar los egresos. Finalmente, para proteger los flujos derivados de inversiones permanentes en el extranjero realizadas en monedas distintas al dólar, la empresa recurre también a contratos forward de venta que aseguran la dolarización de los ingresos futuros.

d. Riesgo de precio de los combustibles

La Sociedad está expuesta a las fluctuaciones en los precios de los combustibles, específicamente del diésel y el bunker oil. En determinadas ocasiones pueden usarse derivados para acotar estos riesgos, especialmente para el diésel por cuanto su consumo no necesariamente tiene como contrapartida la obtención de pesca.

e. Riesgo de crédito

La exposición del Grupo al riesgo de crédito es atribuible principalmente a las deudas comerciales por operaciones de venta a clientes nacionales y extranjeros, cuyos importes se reflejan en el Estado de Situación Financiera netos de provisiones. Una parte importante de las ventas se efectúan contra cartas de crédito emitidas por bancos de primera línea, y adicionalmente existen seguros de crédito que cubren parte importante de las ventas al exterior a clientes que operan sin esa modalidad.

El riesgo de crédito de los fondos líquidos e instrumentos financieros adquiridos es limitado al ser las contrapartes entidades financieras con altas calificaciones crediticias.

f. Riesgo de tasa de interés

La Sociedad mantiene deuda financiera que está expresada en dólares estadounidenses normalmente indexados a la tasa flotante SOFR, la que está expuesta a las fluctuaciones de esta tasa. En situaciones que lo ameriten, se utilizan instrumentos del mercado financiero para asegurar niveles fijos de tasas de interés.

g. Riesgo de liquidez

La política de la Sociedad es mantener una adecuada protección frente al riesgo de liquidez, asegurando siempre recursos líquidos disponibles y líneas de crédito bancarias suficientes para cubrir las necesidades operacionales.

Para ello, se realizan de manera permanente proyecciones de flujo de caja y análisis de la situación financiera, del entorno económico y del mercado de deuda, lo que permite contratar nuevos créditos o reestructurar los existentes en plazos acordes con la capacidad de generación de flujos.

Al 30 de junio de 2025, la deuda bancaria bruta consolidada ascendía a MUS\$ 255.592, con un plazo promedio de 0,8 años. En paralelo, la compañía mantenía un saldo de caja consolidado de MUS\$ 62.790, lo que arroja una deuda financiera neta de MUS\$ 192.802.

h. Riesgo sobre bienes físicos y de interrupción del negocio

Por la naturaleza de la actividad que desarrollan la filial Corpesca y la asociada Orizon tanto en el mar, como en una zona geográfica de riesgo sísmico, se mantienen seguros integrales que cubren a la flota de barcos pesqueros, las plantas, edificios, maquinarias, existencias, y sus operaciones. También existen coberturas de seguros sobre cascos aéreos, accidentes personales, exportaciones, importaciones y transporte, entre otros. Respecto del riesgo de interrupción del negocio, existen coberturas adecuadas para la mayoría de las situaciones de riesgo.

i. Aspectos laborales, ambientales, sociales y de derechos humanos

La Sociedad mantiene un firme compromiso con el respeto al medioambiente, la integración social y la protección de los derechos de las personas, desarrollando e implementando diversas iniciativas que apuntan a estos objetivos.

En el ámbito laboral, la Empresa promueve la dignidad y el respeto hacia las personas, rechazando cualquier forma de discriminación basada en raza, religión, sexo, edad, orientación sexual, nacionalidad, descendencia, estado civil o discapacidad, tanto hacia sus colaboradores como hacia postulantes. La no discriminación es parte esencial de los procesos de reclutamiento, contratación y de las condiciones de empleo, incluyendo capacitación, remuneración, beneficios, promoción y disciplina interna. De igual manera, existe una política de tolerancia cero frente al acoso sexual o cualquier presión indebida sobre las personas afectadas.

La compañía también fomenta su vinculación con las comunidades en las que participa, promoviendo iniciativas de integración y desarrollo social. A nivel interno, otorga gran relevancia a la educación y prevención de riesgos laborales, implementando políticas y planes específicos para evitar accidentes de trabajo.

En cuanto al medioambiente, la protección y preservación del entorno constituye una prioridad. La empresa reconoce su rol en la lucha contra el cambio climático y ha implementado acciones como la medición de su huella de carbono, proyectando escalar sus esfuerzos en este ámbito. Asimismo, es consciente del impacto que los efectos directos del cambio climático y las políticas globales de transición pueden generar en sus operaciones, por lo que trabaja en adaptarse de manera responsable y sostenible