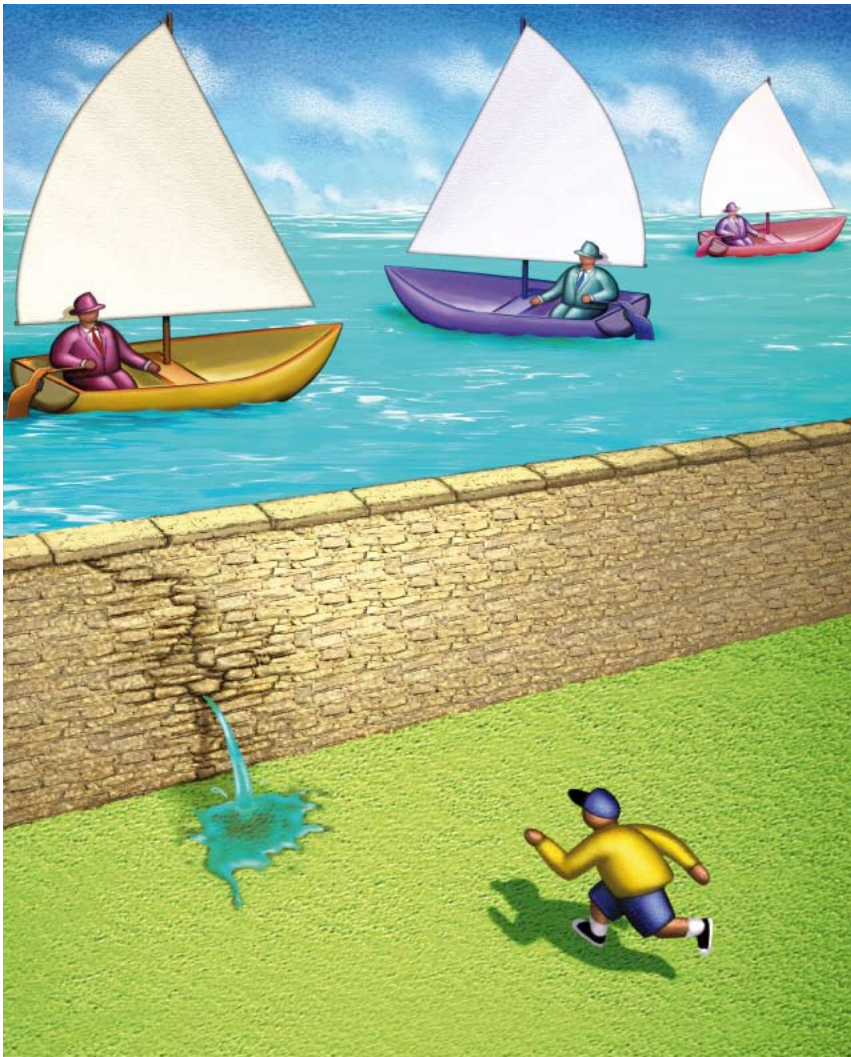


# Tendencias y retos de las finanzas, la contabilidad y el control empresarial



## Oriol Amat

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra y vicepresidente de ACCID.

Sin una función de finanzas y control adaptada a las nuevas situaciones a las que se enfrentan las empresas no es posible que una organización avance y siga generando riqueza de forma sostenible en el tiempo.

“Cuando el ritmo de cambios dentro de la empresa es superado por el ritmo de cambios fuera, el final está cerca”

Jack Welch

La caída de la actividad económica está afectando a muchas empresas. Además, hay sectores donde se están produciendo transformaciones radicales por fenómenos tales como la globalización (automóvil), los cambios tecnológicos (libro digital), la generalización del modelo de bajo coste (líneas aéreas) o las fusiones (entidades de crédito), entre otros. En el cuadro 1 se presentan ejemplos de sectores clasificados en función de cómo les afectan la crisis y el cambio tecnológico. Todo esto provoca que en muchas empresas los ingresos se reduzcan y las pérdidas aumenten. También explica que las funciones de finanzas, control y contabilidad sean más decisivas para conseguir el objetivo de generar riqueza de forma sostenible en el tiempo.

En los sectores más afectados por la crisis, los responsables financieros han de conseguir que la empresa no sufra restricciones financieras que podrían poner en peligro su viabilidad. En cambio, en los sectores más afectados por el cambio tecnológico, los responsables financieros han de conseguir hacer rentables las inversiones adicionales requeridas y los cambios necesarios en los modelos de negocio.

Esto provoca cambios en los retos y las prioridades de las funciones de finanzas, control y contabilidad en la empresa. Aspectos como la influencia en la estrategia de la empresa, la obtención de financiación y la generación de datos que informen de la marcha de los factores clave del negocio se convierten en esenciales. Como muestra, en el cuadro 2 se presentan resultados de una encuesta a doscientos directivos de finanzas. En dicho cuadro se observa la importancia del papel de finanzas en relación con la estrategia de la empresa, la obtención de financiación en cantidad y coste aceptables; y el suministro de indicadores de datos adecuados para la toma de decisiones. Otros elementos de gran relevancia son el control presupuestario y el apoyo en iniciativas de cambio.

Estas tendencias generan retos importantes para los profesionales de las finanzas, el control y la contabilidad. A continuación se exponen con algo más de detalle algunos de los más significativos.

### Conseguir una estructura financiera saneada con costes y riesgos aceptables

Uno de los objetivos fundamentales de los responsables financieros es garantizar que la empresa podrá atender sus compromisos de pago y, para ello, tienen que diseñar la política financiera de la empresa.

CUADRO 1

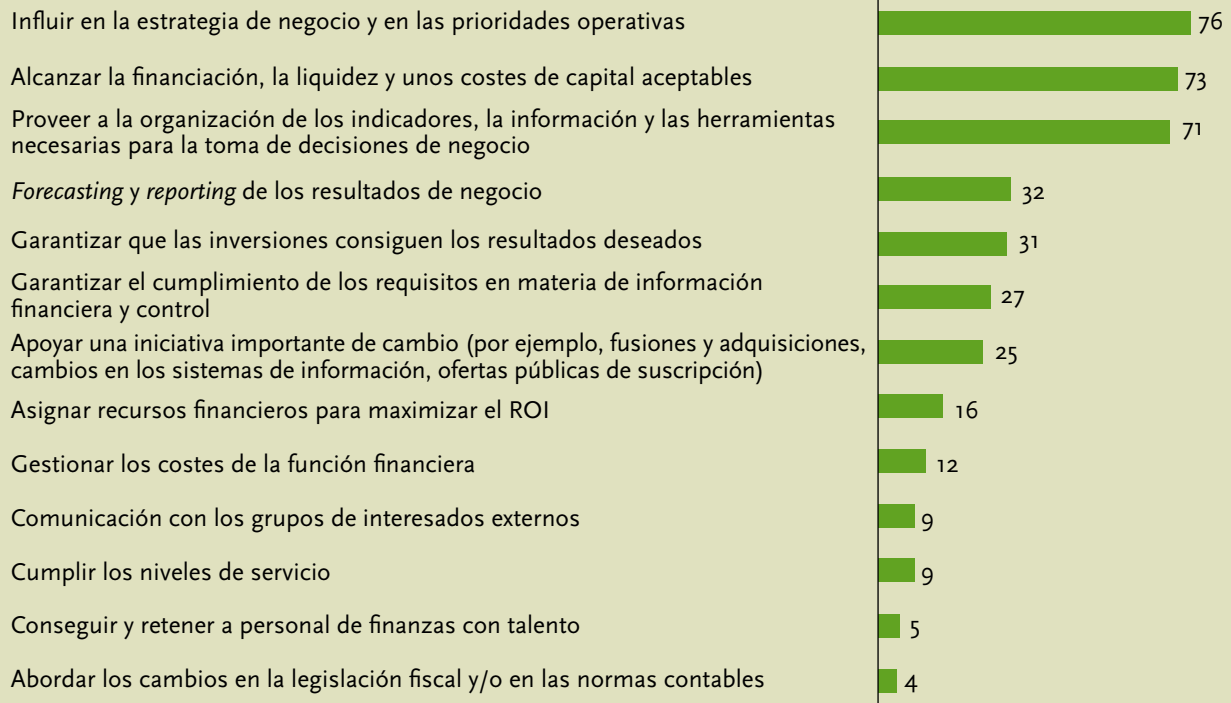
## Algunos ejemplos de sectores en función de cómo impactan en ellos la crisis económica y el cambio tecnológico

	Menos impacto del cambio tecnológico	Más impacto del cambio tecnológico
<b>Menos impacto de la crisis</b>	Educación presencial Química Servicios a las personas Autobús, tren	Educación <i>on-line</i> Telefonía móvil Reciclaje
<b>Más impacto de la crisis</b>	Despachos profesionales Transporte de mercancías Industria agroalimentaria Supermercados Taxi Restauración y hoteles Automóvil Construcción Inmuebles Entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro...)	Líneas aéreas Agencias de viajes Libros Diarios y revistas Imprentas Música Publicidad Sanidad

CUADRO 2

## Retos de la función financiera

Grado de importancia que los directores financieros encuestados otorgan a los siguientes retos de la función financiera (por número de votos).



Fuente: Deloitte (2010).

En términos generales, las empresas que cierran suelen tener una financiación basada predominantemente en deuda, lo que las hace más vulnerables a los vaivenes de la economía y de su sector. En cambio, las empresas que perduran en el tiempo tienen unas finanzas conservadoras. Es decir, financian la mayor parte de sus inversiones con aportaciones de los accionistas o con los recursos generados por ellas mismas.

Tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, muchas empresas han tenido grandes dificultades para conseguir la financiación necesaria. Sin embargo, hay empresas que no han tenido problemas para disponer de dicha financiación. En estos casos, se trata de situaciones en las que se cumplen varios criterios:

- La empresa está muy capitalizada, ya que el patrimonio neto está próximo al 40% o 50% de todo el balance.
- Los proyectos de futuro que la empresa quiere financiar son claramente viables.
- La empresa ha conseguido mantener una excelente relación con la entidad de crédito durante varios años.
- La empresa cuenta con garantías o avales adicionales.
- Finalmente, la empresa solicita la financiación a entidades de crédito que dispongan de recursos para prestar.

Cuando la empresa está adecuadamente capitalizada, cuenta con mejores condiciones para financiarse a costes aceptables, ya que las primas de riesgo aplicadas por las entidades de crédito o por los inversores son menores.

En el cuadro 3 se presentan los datos de Porcelanosa, que ponen de manifiesto que se trata de una empresa que ha conseguido seguir generando riqueza en

CUADRO 3

## Datos financieros de Porcelanosa

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ingresos (millones de euros)	129	140	151	172	185	196	210	185	131
Resultado (millones de euros)	20,9	22,4	19,9	28,5	41,2	24,7	31,4	12,5	2,4
Total activo (millones de euros)	288	318	350	434	411	415	385	363	329
Patrimonio neto (millones de euros)	178	195	210	234	232	240	226	232	232
ROE (resultado/patrimonio neto) (porcentaje)	11,7	11,4	9,4	12,1	17,7	10,2	13,8	5,4	1,0
Liquidez (activo corriente/pasivo corriente)	1,7	2,1	2,3	2,3	2,4	2,3	2,6	2,7	3,0
Capitalización (patrimonio neto/activo)	0,62	0,61	0,60	0,54	0,57	0,58	0,59	0,64	0,71
Cuota de mercado (porcentaje)	4,35	4,32	4,55	4,95	5,04	4,92	5,04	5,04	5,06
Número de empleados	966	974	999	1.030	1.069	1.059	1.041	1.028	864

Fuente: elaboración propia a partir de datos de SABI.

unos años de gran caída de ventas en el sector de la cerámica como consecuencia del parón de la construcción. Sin duda, unos niveles de capitalización próximos al 60% la han ayudado. En similares circunstancias, muchas empresas del sector han ido desapareciendo como consecuencia del exceso de apalancamiento.

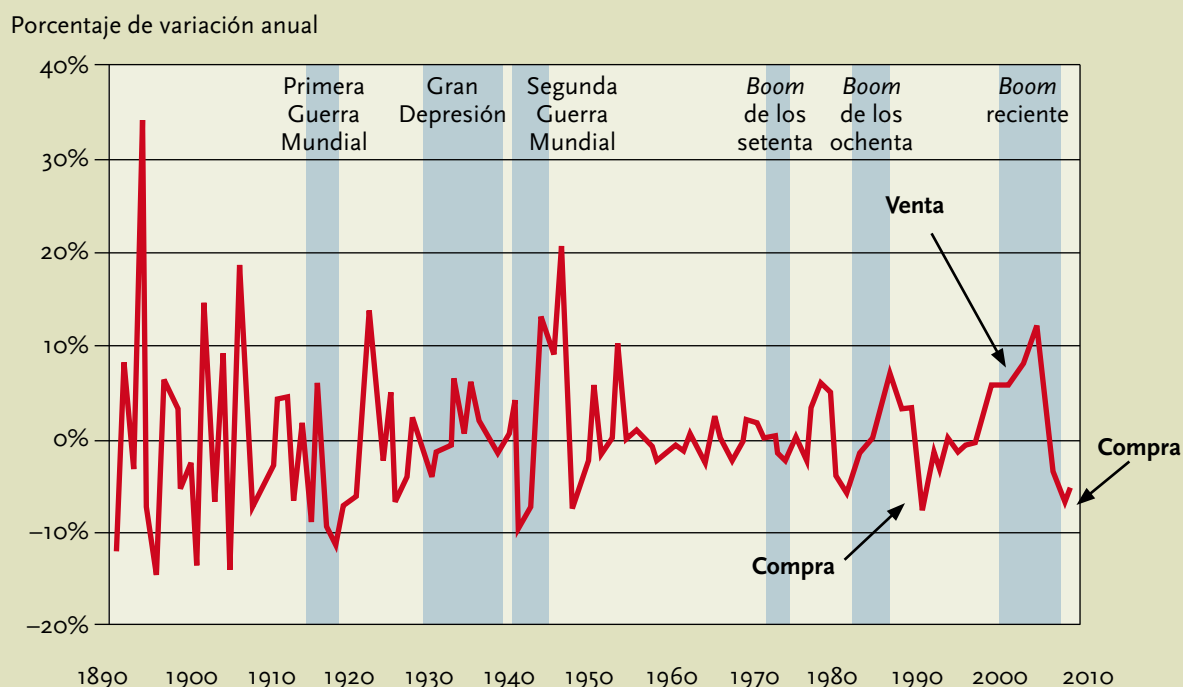
Otro aspecto en el que el papel de las finanzas resulta fundamental es la gestión de riesgos financieros (tipos de cambio, tipos de interés, morosidad, cotización de materias primas, etc.). En estas cuestiones, el conocimiento de los productos de cobertura de riesgos existentes y la prudencia en su utilización son fundamentales. De hecho, un reto crítico para los responsables financieros consiste en optimizar los objetivos de rentabilidad y liquidez, pero con unos niveles de riesgo aceptables. Para ello, es conveniente no dejarse llevar por algunas tendencias que fomentan el uso de instrumentos financieros derivados que, a menudo, no son entendidos ni por las personas que los comercializan. Estos instrumentos (futuros, opciones, *swaps*, etc.) son de gran utilidad cuando se utilizan para cubrir riesgos y, además, son fáciles de entender. Sin embargo, cuando se emplean para especular, se convierten en armas de destrucción masiva que pueden generar pérdidas insostenibles.

## Aprovechar las fases de caída de precios para invertir a precios atractivos

Aunque parezca un contrasentido, los mejores años para crecer comprando empresas u otros activos (inmuebles, fábricas, etc.) son los posteriores al pinchazo de una burbuja. Esto es así como consecuencia de la caída de precios que se produce en estos períodos. Aquellas empresas que han sido conservadoras en los años de bonanza y se encuentren adecuadamente financiadas, es posible que ahora puedan aprovecharse de buenas oportunidades de inversión. Diversos estudios evidencian que las empresas que perduran a lo largo de muchas décadas suelen efectuar sus inversiones en momentos adecuados. Como se puede apreciar en el cuadro 4, a lo largo de los ciclos económicos se producen momentos óptimos para la compra y para la venta. En dicho cuadro se identifican momentos de compra (en 1993 y 1994 tras la crisis de 1992 y en 2010 y 2011 tras la crisis iniciada en 2007). En cambio, los momentos de venta suelen aparecer tras varios años de importantes crecimientos en los precios de los inmuebles (como en el año 2006, por ejemplo). Un ejemplo en este sentido lo tenemos en diversas inmobiliarias que se crearon a partir de 1993 y que fueron vendidas en 2006 poco antes del pinchazo de la burbuja inmobiliaria.

CUADRO 4

## Variaciones en el precio de los inmuebles y momentos de compra y venta



Fuente: Robert J. Shiller, 2010.

CUADRO 5

## Ventas y beneficios de Bon Preu (millones de euros)

	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas	378,2	441,6	475,2	509	610
Beneficio neto	8,2	8,7	11,0	12	n./d.

Como ejemplo de lo expuesto es interesante hacer referencia al caso de la cadena de supermercados Bon Preu. A partir de 2007, mientras otras empresas del sector han iniciado procesos de desinversión, Bon Preu ha seguido creciendo, abriendo nuevas tiendas y haciendo adquisiciones, como la de Intermarché en 2009 y un nuevo centro logístico en 2010. A consecuencia de ello, Bon Preu ha seguido avanzando (véase el cuadro 5) y ha

aumentado sustancialmente la cuota de mercado en las zonas en las que opera.

### La necesidad de innovar y el papel de las finanzas

Como ya se ha indicado, muchas empresas se ven en la necesidad de cambiar y modificar de forma sustan-



cial su modelo de negocio. La revisión del modelo de negocio implica estar dispuesto a cambiar, puesto que en muchos sectores lo que funcionaba hasta hace muy poco ahora ya no vale. Competidores y clientes están actuando de forma diferente. Es necesario decidir en qué quiere destacar la empresa en relación con sus competidores. El cambio de modelo de negocio exige replantearse cuestiones tan relevantes como las que recoge el cuadro 6. En muchos de estos aspectos (precio, recursos clave, ingresos, costes, etc.) es fundamental el papel que debe jugar del área financiera con el fin de asegurar que los cambios generan beneficios y liquidez.

Un ejemplo de cómo el cambio de modelo de negocio puede hacer viable una empresa es el de los restaurantes *wok*, que están creciendo de forma significativa. Si hace unas décadas se multiplicó con bastante éxito la primera generación de restaurantes chinos, ahora nos encontramos con una nueva generación. La mayoría de los *wok* han sido promovidos por propietarios de restaurantes chinos que han tenido que reinventarse, especialmente en estos últimos años de crisis. La fórmula *wok* introduce importantes innovaciones. Con respecto al producto, se trata de bufet libre. Se puede comer sin límite. La comida incluye carne y *sushi*, así como marisco, que se cocina al momento a la vista del cliente. Otras ventajas son los horarios amplios y sobre todo el precio, que es muy bajo. A la vista del éxito que está consiguiendo este nuevo concepto de restaurante, nos podemos preguntar cómo pueden ofrecer unos precios tan reducidos. La fórmula se basa en la rotación. Se trata de empresas que compran grandes cantidades a través de mayoristas chinos buscando los mejores precios por todo el mundo. La mano de obra es china con retribuciones muy bajas. Los locales, que están preferentemente en zonas donde los alquileres son más económicos, son muy grandes y tienen capacidad para doscientas o trescientas personas. Como todo va muy rápido, aunque el margen por cliente sea bajo, la elevada rotación hace que los beneficios sean importantes.

El ejemplo del *wok* pone de manifiesto lo importante que es ser flexible para irse adaptando a los cambios del sector en el que se mueve la empresa. Otro ejemplo interesante es el de las empresas que consiguen aumentar su potencial de venta ampliando los segmentos de clientes a los que se dirigen, los canales de comercialización que utilizan y los productos que ofrecen. Como muestra se puede citar a Desigual, que en un sector tan competitivo como el de ropa y los complementos ha conseguido triplicar la cifra de ventas en

CUADRO 6

## Decisiones fundamentales que afectan al diseño de un modelo de negocio

### Propuesta de valor (necesidad que se quiere satisfacer)

- Precio, menor riesgo, estatus, novedad, diseño, etc.

### Segmentos objetivo (empresas, particulares, nivel socioeconómico, origen...)

- Masivo, diversificado, nicho, etc.

### Relación con el cliente

- Personalización, autoservicio, etc.

### Actividades clave

- Diseño, compras, producción, comercialización, distribución, etc.

### Recursos clave

- Personas, financieros, inmuebles, marcas, patentes, datos, humanos, etc.

### Canales

- Distribuidores, oficinas, venta directa, *on-line*, internacionalización, etc.

### Cooperación (mejores costes o distribución...)

- Socios, proveedores, clientes, recursos humanos, etc.

### Ingresos

- Precios (lista de precios, cuota periódica, etc.).
- Relación con volumen (*rappels*, etc.), plazos de pago, medios de pago...

### Medidas de costes

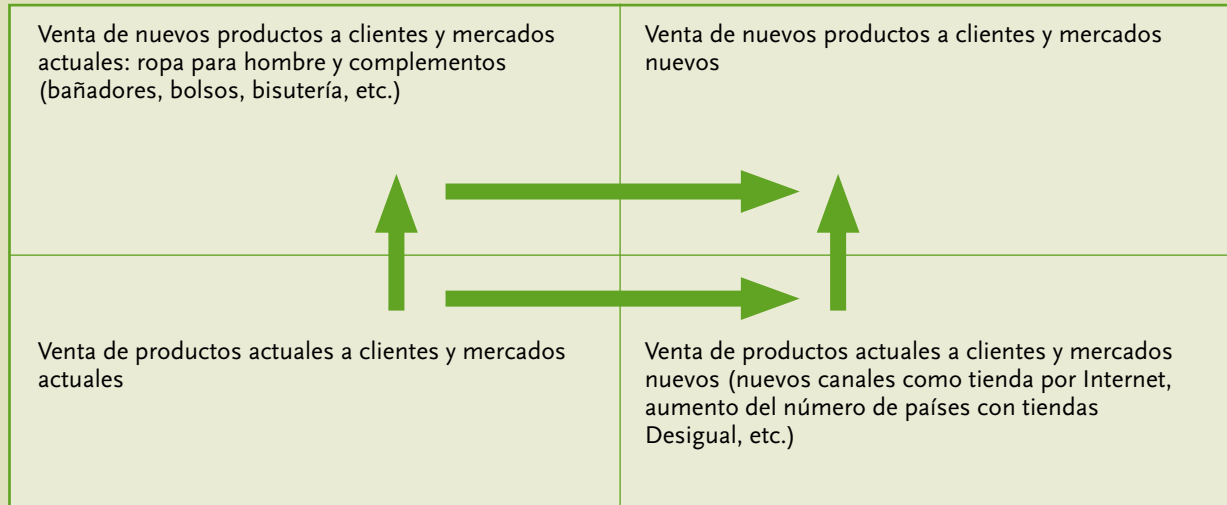
- Costes de estructura, costes variables, economías de escala, etc.

los tres últimos años. Para ello, ha ampliado sus clientes, canales y productos, como se esquematiza en el cuadro 7.

Este tipo de procesos de cambio profundo en el modelo de negocio supone retos importantes para las finanzas. Por un lado, exige disponer de financiación para las inversiones necesarias, ya sean en activo no corriente o en fondo de maniobra. Además, para ser flexibles se tiene que disponer en tiempo real de información sobre variables clave, como los costes, la calidad o los plazos de la cadena de suministro (por ejemplo, para evitar cometer errores fatales). Esto exige una buena

CUADRO 7

## Proceso de innovación de clientes, canales y productos en Desigual



dirección financiera y sistemas de control y *reporting* adecuados.

### El necesario apoyo de las finanzas y el control en situaciones especiales

Las empresas que evolucionan favorablemente se ven a menudo inmersas en procesos de compraventa, fusiones y situaciones similares. En estos casos, la función de finanzas y control ha de apoyar aportando información que permita evaluar las decisiones. La exactitud y la calidad de la información aportada son fundamentales para poder tomar decisiones acertadas.

### La necesidad de reducir costes de forma permanente

A lo largo de los últimos años se ha acentuado en la práctica totalidad de los sectores la necesidad de reducir los costes. Hace unos pocos años, sólo una parte de las empresas buscaba el liderazgo en costes, ya que otras basaban su liderazgo en otros atributos, como la marca, la localidad o la especialización, por ejemplo. En la actualidad, incluso las empresas que atienden los segmentos más exclusivos del mercado intentan mejorar sus costes. Como ejemplo, se puede recordar la tendencia *lowxury*, que combina el bajo coste (*low cost*) con el lujo (*luxury*). Por ello, hay que gestionar de forma más eficien-

te los costes y los activos. Esta mejora de la eficiencia exige planteamientos como los siguientes:

- **Revisión del diseño organizativo:** se trata de ir adecuando la organización a las necesidades del modelo de negocio. Entre los aspectos que hay que revisar están el organigrama, la estructura departamental, los centros de costes, las funciones de cada departamento y de cada persona, la localización de los centros productivos, etc.
- **Gestión de costes:** técnicas como la gestión de costes basada en las actividades, el coste objetivo o la externalización de procesos explican el éxito alcanzado por aquellas empresas que aumentan su cuota de mercado gracias a la ventaja en precio.
- **Mejora de la eficiencia en la gestión de los activos** para reducirlos y disminuir así las necesidades de financiación y otros costes ligados a la tenencia de activos. En este apartado, la función financiera puede realizar una contribución esencial con medidas como la detección de los casos en los que es mejor alquilar que comprar, la venta de activos no esenciales, el *cash management*, el *credit management*, la identificación de medidas para la reducción de los plazos desde la compra de materias primas hasta el cobro del cliente, entre otros.

Como ejemplo de este tipo de actuaciones puede indicarse el caso de Mercadona, que a pesar de la crisis ha

conseguido que los clientes puedan seguir comprando lo mismo, con el mismo nivel de calidad, a pesar de disponer de un presupuesto menor. Desde 2008 hasta 2011, Mercadona ha tomado más de 600 medidas para reducir costes, como la mejora de los procesos internos o la eliminación de todo aquello que cuesta dinero y que no aporta valor al proceso o al producto y que encarece el precio al cliente. Estas mejoras afectan al envasado, empaquetado, diseño del producto, transporte, etc., así como a la racionalización del surtido. Para aumentar la productividad se han analizado las referencias que había en las tiendas y se llegó a la conclusión que en algunos casos había demasiadas (115 en zumos de fruta, 250 en postres lácteos, 18 en guantes de cocina...). Por ello, el número de referencias pasó de 9.000 a 8.000. Con todas estas medidas, en 2009 se consiguió bajar los costes un 10% (es decir, 1.500 millones de euros), aumentar la productividad un 3%, lo que repercutió en una reducción de los precios de venta y en un incremento de la cuota de mercado que significa unos 100.000 nuevos clientes al día, 80 por tienda. Desde que se inició la crisis económica, en 2007, es la empresa que más ha incrementado su número de clientes. En 2010, más de 4,3 millones de hogares son clientes de Mercadona.

### Un control presupuestario flexible y en tiempo real

Otro reto de la función de control tiene que ver con los presupuestos y su control. Para que la empresa sea flexible, la dirección necesita información en tiempo real de todo lo que está pasando. Esto afecta a los presupuestos y a su seguimiento y eleva el listón de los sistemas de información necesarios, al igual que otros retos ya mencionados, como los costes, por ejemplo.

Una herramienta presupuestaria que puede contribuir a reducir los costes es el presupuesto de base cero. Cuando conviene optimizar los costes, la técnica del pre-

De acuerdo con la normativa vigente, es habitual que el valor contable de determinados activos sea sustancialmente menor que su valor razonable, algo que afecta sobre todo a los inmuebles y a los intangibles

supuesto de base cero que elimina el derroche es de gran ayuda. Para aplicarla, al formular el presupuesto del próximo período es necesario partir de cero, sin dar por buena la estructura de costes existente hasta este momento.

Un ejemplo interesante de este enfoque es el de Repsol, que en la formulación de los presupuestos de 2009 adoptó la filosofía del presupuesto de base cero. El objetivo era afrontar la previsible reducción de ingresos con una reducción del 10% de los costes, lo cual representaba un ahorro de 1.500 millones de euros. Repsol consiguió este ahorro y, como se comprueba en el cuadro 8, si no hubiera tomado esta medida, el beneficio habría caído de forma significativa. En 2010, los ingresos volvieron a incrementarse a causa del aumento del precio del crudo, lo que ha favorecido que los beneficios hayan crecido espectacularmente.

### Adopción de las nuevas normas contables y fiscales

La adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en el caso de los grupos cotizados, y del Plan General de Contabilidad basado también

CUADRO 8

### Evolución de los ingresos y beneficios en Repsol (millones de euros)

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ingresos	43.653	36.490	37.206	40.292	51.045	55.080	55.923	61.711	49.032	n.d.
Beneficio neto	1.025	1.952	2.020	2.414	3.120	3.124	3.188	2.711	2.712	4.693



en las NIIF, al igual que las nuevas normas de formulación de cuentas consolidadas, constituye otro reto. De hecho, a medida que va transcurriendo el tiempo desde que se pusieron en marcha las nuevas normas contables, muchos profesionales reconocen la dificultad de comprensión y aplicación que generan.

Lo mismo podría decirse de los cambios continuos de las normas fiscales, que exigen que los profesionales de finanzas estén al día para poder ser interlocutores adecuados del responsable o del asesor fiscal de la empresa.

### Gestión y valoración de intangibles

Lo que se conoce como capital intelectual, es decir, el conjunto de los activos intangibles de la empresa, se ha convertido en una de las fuentes más relevantes de ventaja competitiva. Por tanto, su adecuada gestión resulta clave.

De acuerdo con la normativa vigente, es habitual que el valor contable de determinados activos sea sustancialmente menor que su valor razonable. Esto afecta sobre todo a los inmuebles y a los intangibles (marcas, patentes, redes de distribución, saber-hacer de los empleados, etc.).

En el caso de los inmuebles existe una discriminación en el Plan General de Contabilidad en relación con las NIIF, ya que éstas permiten valorar los inmuebles

por su valor razonable, aunque este valor sea superior al de adquisición menos la amortización acumulada.

Esta situación puede comportar que el valor del activo y el del patrimonio neto estén alejados de la realidad, lo que distorsiona el análisis y el diagnóstico de la situación de la empresa. Por ello, otro reto que afecta a los profesionales contables es el de aportar información sobre esta parte tan relevante de los activos de una empresa. En este sentido, algunas empresas están optando por informar en la memoria de aquellos activos que presentan un valor razonable claramente superior al que resulta de la aplicación de la normativa contable vigente.

Un ejemplo puede ser el de una entidad deportiva que tiene un estadio valorado a precio de adquisición menos amortizaciones (2 millones de euros) muy inferior al valor razonable (56 millones de euros), una marca totalmente amortizada pero cuyo valor razonable se estima en 62 millones de euros y unos jugadores procedentes de la cantera que no tienen ningún valor contable de acuerdo con la normativa vigente, a pesar de que de acuerdo con los precios de mercado su valor se estima en 182 millones de euros. En la memoria se podría incluir información como la incluida en el cuadro 9.

Una vez practicados los ajustes, el incremento del valor del activo explica que el patrimonio neto pase a tener un valor positivo, lo cual es mucho más creíble de acuerdo con la realidad de la entidad.

CUADRO 9

### Ejemplo de información que se debe incluir en la memoria sobre ajustes de determinados activos para reflejar su valor razonable

	Balance de situación sin ajustes	Ajustes	Balance de situación ajustado
Activo no corriente	371	+54 +62 +182	669
Activo corriente	82		82
Total activo	453	+298	751
Patrimonio neto	-59	+54 +62 +182	239
Pasivo no corriente	223		223
Pasivo corriente	289		289
Total patrimonio neto más pasivo	453	+298	751

## Diseño y seguimiento de sistemas de indicadores con cuadros de mando

Otra tendencia emergente es la necesidad de disponer de sistemas de indicadores que aporten información sobre las variables clave del negocio y que contribuyan a facilitar la implementación de la estrategia. En este sentido, los cuadros de mando están resultando de gran utilidad, ya que no sólo aportan más y mejor información sobre lo que ocurre, sino que también ayudan a alinear

Para que la empresa sea flexible, la dirección necesita información en tiempo real de todo lo que está pasando, lo que afecta a los presupuestos y a su seguimiento y eleva el listón de los sistemas de información necesarios

a las personas en relación con la estrategia. Además, pueden servir de referencia para asignar objetivos a las personas y también para el cálculo de incentivos.


El sistema de indicadores también puede facilitar la generación de información para todas las partes interesadas de la empresa (consejo de administración, accionistas, colaboradores, etc.).

## Concluyendo: la historia interminable

De lo expuesto se desprende que la función financiera, contable y de control no lo tiene fácil. Se trata de un papel imprescindible para que la empresa continúe generando riqueza. Aunque no todos los sectores tienen los

mismos problemas y recordando que con el aumento de tamaño todo se complica, los profesionales de estas áreas han de reciclarse de forma continuada, ya que deben atender retos cada vez más difíciles.

En este artículo se ha incidido en algunos de los retos principales. En unos casos se trata de aspectos de política de financiación (conseguir una estructura financiera saneada); en otros, de política de inversiones (aprovechar las fases de caída de precios para invertir a precios atractivos). También existen retos relacionados con el papel que desempeña el área de finanzas y control en relación con el desarrollo estratégico de la empresa (necesidad de rediseñar el modelo de negocio y apoyo en situaciones especiales). Otros retos inciden en la dimensión de la mejora de la competitividad (necesidad de reducir costes de forma permanente) y en la función de *reporting* (control presupuestario flexible y en tiempo real, adopción de las nuevas normas contables y fiscales, valoración de intangibles y sistemas de indicadores con cuadros de mando). En definitiva, las finanzas, el control y la contabilidad son fundamentales para que la empresa se desarrolle de forma adecuada y vaya implementando las innovaciones y los cambios necesarios.

Aunque unas buenas finanzas no garantizan el éxito de la empresa, es seguro que sin ellas resulta imposible que avance y siga generando riqueza de forma sostenible en el tiempo. Y, para ello, la función de finanzas y control ha de ir adaptándose a las nuevas situaciones con tanta flexibilidad como el conjunto de la empresa. 

«Tendencias y retos de las finanzas, la contabilidad y el control empresarial». © Ediciones Deusto. Referencia n.º 3776.

Si desea más información relacionada con este tema, introduzca el código 21864 en [www.e-deusto.com/buscadorempresarial](http://www.e-deusto.com/buscadorempresarial)