

## EDITORIAL

---

### La pequeña empresa ante la crisis: entre el apoyo y el compromiso

#### Consejo de Redacción<sup>1</sup>

**Palabras clave:** *pequeña empresa, pyme, vulnerabilidad, cooperación empresarial.*

**Key words:** *small business, SME, vulnerability, enterprise cooperation.*

**Mots-clés:** *Petite entreprise, Pyme, vulnérabilité, coopération patronale.*

#### I. Mirar a la crisis desde la pequeña empresa

Decir algo nuevo sobre la crisis no es fácil. Los medios de comunicación intentan responder desde sus diversos ámbitos al elevado nivel de incertidumbre que afrontamos en este turbulento periodo económico. No obstante, dada la misión y el compromiso que nuestra Revista tiene con los temas de índole económica, dada nuestra trayectoria editorial que nos ha llevado a abordar situaciones “coyunturales” de gran alcance (como la crisis financiera<sup>2</sup> o la crisis alimentaria<sup>3</sup>) y, dado nuestro ámbito de trabajo en un centro universitario dedicado a la formación empresarial,

---

<sup>1</sup> Fecha de cierre del editorial: 27 de mayo de 2009.

<sup>2</sup> CONSEJO DE REDACCIÓN (2007) “Claves para comprender la crisis financiera internacional”: *Revista de Fomento Social* 62 (2007) 515–535.

<sup>3</sup> CONSEJO DE REDACCIÓN (2008) “El hambre, ¿tsunami silencioso”: *Revista de Fomento Social* 63 (2008) 383–409.

no nos parece razonable eludir una reflexión sobre esta etapa adversa del ciclo económico que nos envuelve y amenaza.

Pero las “miradas” a un fenómeno admiten muchos ángulos y perspectivas diversas. Nosotros hemos adoptado aquí un *enfoque microeconómico* y por ello estudiamos cómo la actual situación económica afecta a un agente tan importante como es la *pequeña empresa*. Varios factores nos impulsan a asumir este reto. En primer lugar, hemos valorado nuestras posibilidades de aportar algo diferente y de hacerlo desde nuestra competencia académica más específica, centrada sobre todo en el mundo empresarial. En segundo lugar, pensamos que podemos complementar la avalancha informativa sobre la crisis, que se ha centrado fundamentalmente en el análisis macroeconómico, en la comprensión del problema global, de su alcance espacial y temporal y de los mecanismos globales para solucionarla.

Hemos preferido mirar a la crisis desde uno de los agentes económicos más afectados, como es la pequeña empresa, pero procediendo en nuestras reflexiones con cierta autonomía respecto a sus agentes sociales más representativos y a los intereses de los que lógicamente ellos son portavoces<sup>4</sup>. Por otra parte, los “balances provisionales” de alcance global que se van produciendo, dejan entrever una tendencia a asumir con naturalidad que la dinámica “darwinista”, que favorece la supervivencia de los más adaptados en todo escenario crítico, constituye un componente “positivo” del proceso. Esta perspectiva, originalmente planteada por J. A. Schumpeter con una inequívoca inspiración liberal de fondo, considera la selección natural de las empresas menos eficientes como una consecuencia inexorable –e incluso “saludable”– para el sistema. A nosotros esta “presunción” nos sorprende. ¿Podríamos afirmar que los 300.000 autónomos que se encuentran en la cuerda floja y sin derecho a subsidio por desempleo o que esos ERE (expedientes de regulación de empleo) silenciosos, causantes de la desaparición diaria de unas 1.000 microempresas y trabajadores por cuenta propia, son, sin más, los efectos de su incapacidad para adaptarse a las nuevas circunstancias?, ¿o admitir sencillamente que están pagando las consecuencias de sus propios errores?

Aparte de las dos razones aducidas más arriba para escoger este enfoque en el presente editorial, existe una tercera: el papel relevante que las pequeñas empresas pueden jugar a la hora de proponer alternativas para afrontar la crisis. Pensar en las pequeñas empresas es pensar, sin duda, en uno de los principales colectivos

---

<sup>4</sup> Desde el concepto de pequeña empresa que manejamos, el abanico de entidades es muy amplio..

afectados por la crisis; pero este colectivo, por su dimensión cuantitativa y por su impacto en la actividad económica general, puede ser considerado también como un protagonista de peso cuando se piensa en soluciones y en agentes para ponerlas en práctica<sup>5</sup>.

No obstante, conviene añadir que aunque nuestro objetivo en estas páginas es la pequeña empresa y su situación en medio de la crisis, muchas de las ideas que se van a desarrollar pueden ser válidas para empresas de mayores dimensiones, puesto que el factor dimensión empresarial (número de trabajadores y volumen de facturación) es una variable difícil de acotar a determinados sectores y actividades.<sup>6</sup>

A la hora de ordenar nuestras ideas, las hemos agrupado en torno a tres bloques. En un primer momento precisaremos lo que entendemos por pequeña empresa; nos detendremos luego en concretar cómo le afecta la crisis; terminaremos con algunas propuestas orientadas a reducir su nivel de vulnerabilidad. En todo este recorrido no olvidaremos algunas reflexiones que pretenden ir más allá de los problemas urgentes de la actualidad.

## 2. El universo de la “nueva” pequeña empresa en España

Durante muchos años la figura del empresario estuvo lastrada por innumerables tópicos que configuraban un perfil elitista, oportunista, machista e individualista. Hoy se va imponiendo una imagen muy distinta del empresario: ser empresario implica asumir un rol económico imprescindible en la sociedad con un impacto tan incuestionable como la generación de riqueza y de empleo; por esta razón el empresario goza de un justificado aprecio por parte de cualquier gobierno o

---

<sup>5</sup> Según el presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), los trabajadores por cuenta propia podrían crear al menos 700.000 empleos estables si recibieran ayudas por parte del gobierno español, ya que uno de cada cuatro autónomos necesita contratar a alguien.

<sup>6</sup> Como en otras ocasiones, para la reflexión previa al editorial convocamos una sesión del Seminario permanente de Fomento Social, que se celebró en ETEA el 13 de marzo de 2009, con la asistencia como ponente invitado de don Manuel Pérez Requena, gerente de la Agencia de Innovación (IDEA) de la Junta de Andalucía en Córdoba, así como la moderación y coordinación del mismo por el profesor de ETEA Luis Fernández Portillo, a quienes agradecemos su valiosa aportación. Por otra parte, el profesor Fernández Portillo, colaborador ocasional en la Revista, ha seguido participando en los sucesivos borradores del editorial. Ni que decir tiene que la responsabilidad sobre el mismo es exclusiva del consejo de redacción, especialmente de aquellos errores u opiniones menos fundadas que pudieran haberse deslizado en él.

de cualquier proyecto político; además la actividad empresarial comporta unos riesgos que merecen ser reconocidos y recompensados. Es cierto también que estos valores que se descubren en la figura del empresario, son criterios para poder ser críticos con aquellas prácticas empresariales que se alejan de la imagen trazada. Podemos afirmar, entonces, que sociedad y empresa se han aproximado e interactúan a diferentes niveles: bien porque somos empleados de una empresa, bien porque somos consumidores de sus productos y clientes de sus servicios, bien porque tenemos familiares o amigos que nos facilitan el conocimiento próximo a esas realidades. A través de estas relaciones todos hemos tenido la oportunidad de percibir preocupaciones como la dificultad para mantener los puestos de trabajo o el esfuerzo que implica desarrollar jornadas de trabajo estresantes o inacabables.

Pues bien, esta cercanía o familiaridad con el mundo de la empresa se da de modo preferente en relación con la pequeña empresa, que es el objeto de nuestro interés ahora. Por eso conviene precisar más el concepto. En principio adoptamos como criterio general para definir lo que se considera pequeña empresa el que adopta la Unión Europea: menos de 50 trabajadores, una cifra de facturación inferior a 10 millones de euros, un balance total que tampoco supere esta cifra y, por último, un nivel de participación de grandes empresas en el capital que no sea superior a un 25%.<sup>7</sup>

Dentro de estos parámetros caben formas jurídicas diferentes: pequeñas sociedades limitadas, autónomos o pequeñas cooperativas. La forma jurídica de *persona física* es la predominante en la constitución de una pequeña o mediana empresa;

---

<sup>7</sup> El concepto de pequeña y mediana empresa (pyme) es más amplio que el de pequeña empresa. En este editorial nos referiremos a las pequeñas empresas, aunque también aludiremos en algún párrafo a las pymes en general. Según la Recomendación de la Comisión Europea de la Unión Europea (cfr. «Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas». *Diario Oficial* L 124 de 20 de mayo de 2003), basándose en la Carta de la Pequeña Empresa del Consejo Europeo de Santa María da Feira (junio de 2000, entrada en vigor: 1 de enero de 2005), las distintas unidades económicas con personalidad jurídica o física se clasifican según los requisitos indicados en la siguiente tabla:

Tipo de empresa	Empleados	Facturación (millones de €)	Total de Balance (millones de €)
Microempresa	< 10	≤ 2	≤ 2
Pequeña empresa	< 50	≤ 10	≤ 10
Media empresa	< 250	≤ 50	≤ 43

en segundo lugar aparece la *sociedad limitada* y en tercero la *sociedad anónima*. Esta última además está perdiendo protagonismo en favor de la *sociedad limitada* y de la *comunidad de bienes*; es previsible que esta tendencia se acentúe por la mayor idoneidad de la sociedad limitada para la constitución de una empresa de pequeña dimensión.

Junto a esta diversidad de formas jurídicas caben también diferentes estructuras sociales. Hay que destacar aquellas pequeñas empresas que tienen una configuración familiar. Se da muchas veces en estos casos, además, la conjunción de propiedad y gestión en las manos de una misma persona, rasgo que es muy típico de las pequeñas empresas. Esta circunstancia es decisiva para comprender cómo el propietario-gerente adopta las decisiones empresariales, cómo asume el riesgo, cómo se sitúa frente a la propensión a innovar, cuál es su capacidad para asumir determinados niveles de financiación externa.

En resumen, el ser pequeño es un denominador común a una realidad empresarial muy heterogénea en cuanto a funcionamiento, a personalidad jurídica e incluso a actividad. Y sin embargo esta diversidad no es óbice para que todas "sufran" la crisis en forma bastante parecida.

Precisado el concepto de pequeña empresa, es conveniente ahora subrayar lo que ella representa en nuestra sociedad y en nuestra economía. El primer dato es ya concluyente: según las últimas cifras del Directorio Central de Empresas (DIRCE), más del 99% del tejido empresarial español se sustenta sobre las pequeñas empresas. Si afinamos más y nos ceñimos a las "microempresas", los datos son todavía más reveladores: el 85% de ese tejido productivo está formado por empresas con tres o menos personas en su plantilla; 2.882.000 empresas de un total de 3.390.000 encajan en este perfil.

No menos relevante es su incidencia sobre el empleo: según datos de la OCDE, el 89% del total del empleo generado en España se crea en empresas con menos de 20 trabajadores<sup>8</sup>. Y todavía un dato más: según estudios solventes, el empleo

---

<sup>8</sup> El país de la UE en el que las pymes absorben la mayor proporción del empleo total es la República Checa, con un 94,2%. A continuación, figuran Italia (93,2%), Hungría (92,65), Suecia (91,9%) y Reino Unido (91,2%). En Portugal, el 89,4% del empleo se mantiene entre las pymes, prácticamente el mismo porcentaje que en Francia (89,2%) y muy cerca del de España (89%). Entre los países de la Unión Europea donde las pymes tienen un menor peso relativo del empleo, se encuentran Grecia (51,1%), Irlanda (59,8%) y la República Eslovaca (64,5%). Fuera de la Unión Europea destaca Australia, donde las pymes mantienen el 94,2% del total del empleo, seguida de Nueva Zelanda (90,8%); Estados Unidos, con el 80,5%, y Japón, con el 73,6%, presentan porcentajes inferiores.

de la pequeña empresa está dotado de mayor estabilidad que el de la gran empresa<sup>9</sup>.

### **3. El impacto de la crisis en las pequeñas empresas**

Una vez identificado el objeto de nuestro editorial, la pequeña empresa, nos adentramos en el estudio de los efectos que la crisis está dejando sentir sobre ella. Muchos de estos son comunes a todos los agentes económicos (empresas y otros). Los analizamos en primer lugar; luego nos detendremos en los que son más específicos de la pequeña empresa.

#### *3.1. Lo que sufren los agentes económicos en general*

Si la crisis actual comenzó en el sector financiero, es comprensible que fuera aquí donde se experimentaron sus primeros efectos. No entraremos en los detalles, que desbordan la pretensión de estas páginas. Basta constatar que la contaminación de los mercados financieros por la difusión incontrolada desde el sector financiero estadounidense de los llamados “activos tóxicos” estalló en una pérdida generalizada de confianza en las propias entidades financieras, que colapsó el mercado interbancario primero y posteriormente el sector bancario en general.

Este colapso fue percibido pronto no sólo por todos los empresarios –grandes o pequeños– sino también por los consumidores en forma de dificultad extrema para acceder al crédito. Este brusco cambio de actitud del sector bancario fue tanto más devastador cuanto que suponía un giro radical en la tendencia a facilitar el crédito que había caracterizado la economía de esta década de 2000, también la española.

Pasan los meses y las entidades crediticias siguen reacias a la concesión de créditos, a pesar de las invitaciones y de los apoyos que están recibiendo del gobierno. Se ha tachado de insolidaria esta actitud del sector bancario, que sólo puede invocar

---

<sup>9</sup> Un informe de Maroto Acín publicado en 2006 y referido a los años 2000 y 2004, señalaba que las empresas más pequeñas dentro de las pymes societarias (microempresas, pequeñas y medianas empresas, sin contar los autónomos) contaban con tres personas fijas de cada cuatro empleados, equivalente al 75% de los puestos de trabajo. En el caso de las pequeñas empresas esta proporción se reduce a dos fijos por cada tres empleados (66 por ciento); en el de las medianas, aproximadamente la mitad son fijos y la otra mitad temporales.

como atenuante ese círculo vicioso inherente a toda actividad financiera: dar más crédito es aumentar también los riesgos, incrementar la morosidad y poner en peligro la solvencia. Los indicadores no son halagüeños: por poner sólo un ejemplo, las tasas de morosidad han pasado del 1% (enero 2008) a más del 4% (marzo de 2009), que es un nivel que no se alcanzaba desde hace más de una década; y las estimaciones para 2010 son aún más pesimistas.

Esta paralización del sector financiero tuvo causas de tipo real, como fue el hundimiento del sector de la construcción, pero también ha tenido efectos devastadores sobre el sector productivo, al haberse cerrado drásticamente el "grifo" del crédito y haberse generalizado la desconfianza y la incertidumbre. La falta de crédito ha puesto en dificultades a las empresas, acostumbradas a disponer de dinero prestado con facilidad, y también a los consumidores, igualmente habituados a vivir del crédito. Y esta contracción generalizada del mercado ha repercutido automáticamente en el aumento espectacular del desempleo. Todos los países de nuestro entorno han visto reducida la actividad productiva (con tasas negativas de crecimiento del PIB), pero en ninguno como en España el desempleo ha crecido a un ritmo tan superior al de caída de la actividad. Esto ha dejado en evidencia la debilidad y la vulnerabilidad del modelo español de desarrollo económico, el comúnmente denominado modelo del *ladrillo*. En efecto, un mercado tan sobredimensionado como el de la construcción, motor durante años de nuestra economía gracias a los mecanismos especulativos que éste ha generado, terminó sufriendo un frenazo espectacular que está arrastrado a toda la industria que dependía de él.

Las causas de la crisis no sólo fueron financieras, como ya hemos indicado, pero a la vista de cómo la crisis ha saltado del sector financiero al sector productivo, conviene todavía volver sobre el primer aspecto porque, no sólo el origen de la crisis fue financiero, sino que la crisis de aquel está dificultando a las empresas la salida de ella. Es cierto que las entidades de crédito en conjunto han recortado su beneficio en un 27%, mucho más las cajas (41%) que los bancos (15%). Pero esto no es suficiente para acallar tantas voces que se preguntan cómo no se les exige a estas entidades que asuman su parte de responsabilidad en la crisis y que adquieran compromisos más serios en la resolución de los problemas. ¿Tendría sentido que a final de año estas entidades hagan gala de unos relativamente sustanciosos beneficios –como ya es habitual– sin dejar constancia de haber realizado los "ajustes" necesarios en estos momentos tan complicados para que los problemas no se repitan? ¿No es éste un ejercicio de esa responsabilidad social de la que tantas veces hacen profesión, y una expresión de su solidaridad con la sociedad?

### 3.2. Lo que sufren las pequeñas empresas (por el hecho de serlo)

En el mundo empresarial y en tiempos de crisis no vale aquello de “lo pequeño es hermoso”<sup>10</sup>: no “es hermoso” ser pequeño cuando la crisis arrecia. Ser pequeño implica ser muy vulnerable ante la conjunción de circunstancias como éstas: los recursos financieros disponibles son escasos; es difícil acceder al mercado de capitales; son grandes las dificultades para crecer y expandirse<sup>11</sup>; se da una fuerte concentración de riesgos, frecuentemente en una sola actividad; es reducido el poder de negociación, tanto en la actividad productiva como en la comercial; es limitada la capacidad directiva para afrontar la incertidumbre. Además, sobre todo en una economía globalizada, ser pequeño es trabajar en un escenario de fuerte interdependencia, donde todo se subcontrata y los diversos agentes de un sector se encuentran tan “entrelazados” que cuando tiramos de una cereza... muchas van detrás. Sectores formados por empresas de grandes dimensiones –por ejemplo, el del automóvil– mantiene a muchas pequeñas empresas que trabajan para él, gracias a esa concepción *toyotista* de la actividad productiva hoy tan difundida que se basa en los sistemas *just in time*, en la producción ajustada, en la subcontratación, etc. Es un proceso a través del cual el trabajador de fábrica está convirtiéndose en un empresario dependiente.

Estas consideraciones generales pueden ilustrarse con algunos datos recientes. La Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) ha creado recientemente un Observatorio del Trabajo Autónomo. En un Informe de dicho observatorio, realizado en enero de 2009, se ha consultado a 1.173 profesionales. De acuerdo con las opiniones recogidas, el 89,2% de los trabajadores autónomos se ve afectado directamente por la crisis y un 82,6% manifiesta que su negocio ha disminuido sensiblemente. La reducción de mercados es uno de los aspectos más inmediatos en que estas empresas perciben su vulnerabilidad.

Los efectos sobre el empleo son evidentes. De las más de 134.000 afiliaciones al régimen de autónomos perdidas en el año 2008 (el 4% del total), 80.000 provienen de la construcción. No obstante, tampoco hay que menospreciar las 22.500 del comercio minorista que, a juicio de los representantes de las pequeñas empresas,

---

<sup>10</sup> *Small is Beautiful: Economics as if People Mattered* es el título de una obra del economista Edward F. Schumacher (1911–1977), publicada en 1973, muy leída en los años en que comenzaba a difundirse la sensibilidad ecologista. Hay una traducción castellana de 1978.

<sup>11</sup> La franquicia es un sistema que puede ayudar a superar parte de los problemas que tienen las pymes a la hora de expandirse en el mercado, aunque obviamente, no es un modelo de negocio generalizable para toda actividad.

lo tienen muy difícil; de ahí la necesidad de trabajar en un plan específico también para este sector.

En cuanto a las disponibilidades de crédito, 8 de cada 10 autónomos reconocen tener problemas en este sentido. Es cierto que el gobierno difunde que varios miles de pequeñas empresas han solicitado líneas del Instituto de Crédito Oficial (ICO) desde noviembre 2008, pero luego las cifras son irrisorias, tanto en cuanto al nivel de ejecución<sup>12</sup> como por su impacto sobre la totalidad de pequeñas empresas que necesitan ayuda. La banca privada, por su parte, mantiene una actitud bastante conservadora, incluso ante empresas de solvencia, y ofrece intereses no muy atractivos y con unas condiciones muy exigentes.

Contracción de mercados y dificultades financieras confluyen en datos preocupantes sobre empresas que desaparecen. Así el número de procedimientos concursales (antiguas suspensiones de pagos y quiebras) ha pasado de una media de 900 empresas en los últimos años a más de 2.500 al cierre de 2008, de las que un 80% son pequeñas o medianas empresas.

Con todo, el reconocimiento de que la crisis tiene efectos generalizados para todo tipo de empresas, no debe hacernos ignorar que quizás sea este un momento propicio para dejar al descubierto problemas estructurales y endémicos de las pequeñas empresas, y que no han sido afrontados en coyunturas más favorables. En los últimos años, son abundantes los estudios que han venido reiterando una serie de factores que deberían ser abordados para reducir la vulnerabilidad de este tipo de empresas. Entre ellos, el bajo nivel formativo, los bajos niveles de cooperación empresarial o la escasa penetración en mercados exteriores. Concretamente, una pequeña empresa que no afronta el desarrollo de sus recursos humanos para mejorar o para afrontar nuevos retos, que actúa sola sin conexión política o económica con otras pequeñas empresas, que no desarrolla estrategias con una mayor orientación al mercado, que no se plantea la innovación como una opción imprescindible para su supervivencia o que vive simplemente gracias al amparo de la bonanza económica reinante, siempre estará en una situación de vulnerabilidad en un sistema de mercado, aunque ésta sólo se pondrá en evidencia cuando la bonanza desaparezca. Y lo grave es que, si hubiera tenido en cuenta la estrategia acertada, habría tenido la oportunidad de evitar o atenuar esa debilidad cuando las condiciones generales de la economía le eran más favorables.

---

<sup>12</sup> En el momento de redactar este editorial (mayo 2009) la situación de la línea financiera para circulante del ICO es de un 15% de ejecución aproximadamente sobre el total disponible. Según la Unión de Pequeños Trabajadores Autónomos (UPTA) son algo más de 17.000 las operaciones realizadas, de las que un 23% corresponden a autónomos.

## 4. Actitudes y propuestas para afrontar este momento

La economía española se enfrenta a una situación de suma gravedad de la que será difícil salir airoso si los actores implicados –cada uno en su papel– no son rigurosos y realistas en el análisis, pero también ambiciosos en sus metas y valientes en su ejecución. Por eso, del análisis debemos pasar ahora a las respuestas y preguntarnos qué medidas adoptar y desde qué instancias para hacer frente a los problemas buscando vías de solución. Previamente quisiéramos apuntar ciertas actitudes susceptibles de ser adoptadas por los diferentes agentes –no sólo las pequeñas empresas– que pueden llevar a acelerar o ralentizar los procesos necesarios para afrontar esta difícil etapa económica.

### 4.1. Un elenco de actitudes ante situaciones difíciles

Cuando el contexto en que nos movemos cambia bruscamente y cuestiona las coordenadas de lo que constituía el escenario al que estábamos ya acostumbrados, es frecuente que brote el pesimismo ante lo que resulta de pronto una situación que no controlamos. Este pesimismo se encarna en actitudes como el *determinismo* (“la crisis es global y sólo puede resolverse a ese nivel”), el *victimismo* (“nosotros no podemos, puesto que no somos los culpables, luego otros tienen que ayudarnos a salir de esta situación”) o el *darwinismo* ya mencionado (“sólo los mejores sobreviven”). Todas ellas expresan una sensación de impotencia que tiene un efecto paralizante. Lo grave es que algo de verdad hay en todas ellas. De ahí su mayor peligro: que se conviertan en un refugio fácil para no asumir la responsabilidad que a cada agente corresponde. Se generaliza así la pasividad ante la crisis, precisamente cuando más falta hace la colaboración de todos. Si no somos capaces de reaccionar ante esta *espiral del desencanto y la impotencia*, perdemos un enorme potencial y muchas energías de los propios afectados, cuando son más necesarias que nunca.

Pero también encontramos actitudes más optimistas, con una fuerte carga simbólica, que se fijan más bien en las posibilidades que encierra una posición difícil para obtener ventajas, siempre que se sepa reaccionar a tiempo. En esto la cultura oriental contrasta con el pesimismo más característico del mundo occidental. De aquella tenemos que aprender nosotros, occidentales, una mayor calma y ponderación frente a situaciones difíciles, que nos permita identificar, no sólo los aspectos negativos, sino también los positivos y las oportunidades. Esta postura más ponderada no implica negar la realidad para sumirse en un cierto *voluntarismo* ingenuo, como si en la vida todo fuera cuestión de “querer”. Tenemos muestras

en nuestra historia de momentos en que una crisis bien encarada se ha convertido en una gran oportunidad. Limitándonos al siglo XX español, recordemos la crisis de finales de los años 1950 o la de comienzos de la transición democrática. ¿No fueron ambas el comienzo de sendas etapas de crecimiento económico acelerado y progreso social espectacular, aunque dejaran como efecto negativo unas elevadas tasas de desempleo? La crisis de finales de los años 1950 dio paso a los “los felices sesenta”; la más reciente que estalló después de 1992 ha dado lugar a un periodo de bonanza económica que ha durado hasta el primer semestre del 2008, aunque ya en los años anteriores hubo pequeñas crisis y algunos problemas de menor importancia.

Esta reacción no habría tampoco que encomendarla exclusivamente al gobierno o a la administración pública, como tantas veces se hace. Las pequeñas empresas –o los empresarios– deberían ser, desde su experiencia en situaciones de riesgo y aprovechamiento de oportunidades, los principales promotores de este enfoque positivo de la crisis, y no sólo con las palabras o los discursos, sino desde posturas verdaderamente activas. Sólo desde esta disponibilidad y compromiso alcanzarán autoridad moral para exigir tanto sus derechos como la responsabilidad y actuación de otros agentes. Partiendo de este enfoque, vamos a sugerir a continuación algunas medidas de apoyo a las pequeñas empresas que cabría esperar de otras instancias, para indicar luego lo que correspondería a ellas mismas.

#### *4.2. Lo que la Administración Pública y otros agentes podrían hacer para apoyar a la pequeña empresa en tiempos de crisis*

Las principales demandas de la pequeña empresa se dirigen al gobierno y a las entidades bancarias. Analicemos por separado unas y otras.

Respecto al ejecutivo, insisten –y es voz común a todo el mundo empresarial– en la reducción de cargas fiscales y laborales (reducción de las cuotas a la Seguridad Social y ayudas a la contratación). Pero esto no puede hacerse sin compensar los efectos que se producirían sobre los recursos públicos. Por eso se habla de la necesidad de una nueva reforma fiscal, que debería afrontarse en el próximo lustro. Para poder seguir garantizando un nivel suficiente de ingresos públicos, habría que aumentar leve y selectivamente el IRPF, habría que subir moderadamente el IVA y habría que reducir las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social (que actúan a modo de impuesto sobre el empleo).

En este terreno no se puede eludir una palabra sobre otra de las reivindicaciones del mundo empresarial: la flexibilización del mercado laboral. La comparación con otros países de nuestro entorno, que tienen normas más flexibles sin que ello redunde en un menor bienestar del mundo laboral, nos obliga a entrar en ese debate también en España, aunque siendo siempre conscientes de que hay derechos sociales a los que no debemos renunciar y que el alto nivel de desempleo que padecemos en España, también en comparación con los países antes mencionados, hacen especialmente delicado el tema de la flexibilización.

Ahora bien, todas estas medidas que se esperan de los poderes públicos no pueden orientarse sólo a la protección de las empresas existentes. Es imprescindible que tengan además como objetivo el fomento de la creación de nuevas empresas y el desarrollo de una cultura emprendedora. Si esta línea de acción política es siempre necesaria, en época de crisis se convierte en urgente. Y más en un país como el nuestro, donde la aversión al riesgo se traduce ya en el bajo número de empresarios existentes<sup>13</sup>. Por aportar sólo un ejemplo, nos referimos al siguiente país: en Finlandia el 4% de la población son emprendedores individuales; en España este porcentaje se reduce al 0,5%. Frente al riesgo inherente a toda iniciativa empresarial el español prefiere el estatus más confortable de funcionario público:<sup>14</sup> por eso hay en nuestro país un número de empresarios equiparable al de empleados en el sector público. ¿Qué nivel de riqueza y qué potencial de generación de empleo tiene un país con esta estructura ocupacional? Esta proporción entre iniciativa privada y sector público ¿no tendrá que ver en algún modo con la escasa capacidad de nuestra economía para crear empleo? Porque es difícil resolver el problema del desempleo sin fomentar el emprendimiento. ¿Acaso no son las empresas el principal agente para la creación de empleo sin que ello suponga un gasto para el Estado, ya que serán los mismos ciudadanos los que financiarán libremente, a través de la demanda, los bienes o los servicios producidos por ellas?

---

<sup>13</sup> Según datos que suministra la Subdirección general de la pyme, en 2007, en España había 7,1 pymes por cada 100 habitantes; 14,6 por cada 100 activos y 15,9 por cada 100 ocupados. Por cada km<sup>2</sup> hay 6,1 empresas, y por cada 100.000 euros del PIB el 0,4% corresponde a las pymes (datos en precios corrientes de mercado para 2004).

<sup>14</sup> El tanto por ciento de asalariados del sector público sobre el total de los trabajadores en España en el cuarto trimestre de 2008 oscilaba entre el 11,3% en Cataluña (la proporción menor) y 25,4 en Extremadura (la proporción mayor, si exceptuamos a Ceuta y Melilla, por encima ambas del 40%). Fuente: INE y Ministerio de Administraciones Públicas, cfr. *La Vanguardia*, 17 de marzo de 2009, p. 23. Los datos europeos son muy dispares y oscilan entre el 9,6% de Japón, el 15,4% de España, muy cercano al 16% de Estados Unidos, y el máximo del 24,6% de Francia en el ámbito UE, si exceptuamos los países escandinavos que se mueven entre el 27,6% de Finlandia y el 32,9% de Noruega.

Si se asumen estas premisas, consideramos una medida acertada de parte del gobierno la capitalización del seguro de desempleo, que permite a los desempleados obtener de una vez el montante total del subsidio que le correspondería a lo largo de un periodo de tiempo para que puedan utilizarlos en la puesta en marcha de una actividad productiva. Hay que valorar que se convierte lo que era una medida *pasiva* para paliar los efectos del desempleo, el subsidio, en una posibilidad *activa* de emprender un negocio. Según la Dirección General de la Economía Social, durante el año 2008 un total de 39.302 desempleados capitalizaron la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, con el fin de iniciar su actividad como autónomos o incorporarse como socios de trabajo en cooperativas o sociedades laborales<sup>15</sup>.

Más discutible parece el Fondo Estatal de Inversión Local, puesto recientemente en marcha por el gobierno y dotado con 8.000 millones de euros, sobre todo a la vista de la utilización que están haciendo de él los ayuntamientos. Es verdad que se está generando empleo, pero puramente coyuntural en la mayoría de los casos y con escasas perspectivas de consolidarse como empleo estable. ¿No es una medida demasiado a corto plazo, que obedece más bien a motivaciones electoralistas? Por otra parte, estas obras sustituyen en algunos casos inversiones ya previstas, con lo que el saldo de incremento del empleo es menor de lo calculado, claro que como los ayuntamientos no tienen dinero, quizá sin la ayuda del Fondo no las hubieran realizado.

No puede ignorarse tampoco el papel que está adquiriendo las administraciones públicas, tanto la central como la autonómica, como contrapeso a la escasez de recursos financieros disponibles. A este respecto, resulta especialmente importante que, antes de dar dinero, las mencionadas administraciones se preocupen de cumplir sus compromisos anteriores y no demoren más el pago de las deudas contraídas con el sector privado. En esta dirección va la reciente creación de una línea del ICO por importe de 5.000 millones de euros para facilitar el pago de las corporaciones locales a sus proveedores (entre ellos, muchas pequeñas empresas, que siempre tienen más dificultad que las mayores para hacer frente a la morosidad

---

<sup>15</sup> En el periodo 2002–2008 un total de 150.519 personas desempleadas capitalizaron el subsidio por desempleo. La información de la Dirección general añade que, en el caso de los autónomos, hasta el 40% de la prestación ha podido ser destinada a la inversión inicial de la actividad; este porcentaje se incrementó hasta el 60% después de la última reforma del mes de noviembre del 2008. El resto se ha dedicado a subvencionar las cuotas sociales durante el desarrollo de dicha actividad. En el caso de los socios trabajadores o socios de trabajo de las cooperativas y sociedades laborales, hasta el 100% de la capitalización ha sido destinada a efectos de aportación inicial a la sociedad en la que se han incorporado.

de sus clientes). Pero una vez más –y es algo continuamente denunciado en nuestro país– es necesario agilizar los trámites y reducir la burocracia, especialmente en estos momentos<sup>16</sup>. Urge acortar los plazos excesivos entre el momento en que se anuncian las medidas y el momento en que se ejecutan, sobre todo en el caso de una entidad como el ICO, que no tiene oficinas y que precisa la colaboración de otros agentes.

Pero el apoyo financiero no basta. Una política formativa bien orientada puede ser de mucha utilidad en estos momentos. Si la administración está interesada, no sólo en fomentar el espíritu emprendedor, sino también en garantizar el éxito de las iniciativas empresariales que se pongan en marcha en su territorio, es conveniente que dé una gran importancia a la formación de emprendedores, en áreas muy diferentes, entre las que debe ocupar un lugar destacado la mercadotecnia. De este modo podría reducirse notablemente el alto índice de fracaso en empresas de nueva creación que se está produciendo en la actualidad.

Pero no es sólo de la administración de la que hay que esperar ayudas. No menos deseable sería el apoyo por parte de las entidades bancarias. Con un sistema bancario tan reticente en estos momentos a abrir el grifo de los créditos, resulta deplorable ver cómo pequeñas empresas de indiscutible solvencia se encuentran en verdaderos callejones sin salida por la imposibilidad de contar con la ayuda de dinero prestado, tan necesario en este tipo de empresas. Y no menos deplorable resulta encontrar a emprendedores con proyectos viables, pero que se ven obligados a asumir riesgos personales desproporcionados por la forma en que las entidades bancarias recurren a ciertos mecanismos para soslayar la legislación de sociedades limitadas y convertir por esta vía la responsabilidad limitada en responsabilidad personal. ¿No podría estudiarse que las sociedades de garantía recíproca, o directamente el Estado, fuesen garantes del primer fracaso de todo nuevo pequeño empresario hasta ciertos límites en la cuantía, así como en el tiempo desde el inicio de la actividad? Sin duda es un tema complejo, pero ¿no habría que esforzarse en pulirlo jurídica y administrativamente para aprovechar y potenciar una capacidad de emprendimiento que, sin estas ayudas, sería estéril?

Conviene reconocer también que el apoyo financiero a las empresas no puede ser indiscriminado. En este sentido las pymes requieren, por sus peculiaridades

---

<sup>16</sup> Pensemos simplemente en cómo se tramitaban los DNI antes y ahora y nos daremos cuenta de la capacidad que se tiene para reducir la burocracia cuando se tiene voluntad de hacerlo...

propias, una atención especializada. Algunos estudios<sup>17</sup> demuestran que son las empresas de mayor tamaño las que en un mayor porcentaje disfrutaban de las ayudas financieras a la innovación. Pero esto no se debe tanto a los criterios fijados por la administración cuanto al proceso de auto-selección que llevan a cabo las mismas empresas más pequeñas: en efecto, este tipo de empresas, cuando van a realizar inversiones, se plantean en menor medida como alternativa financiera acudir a la administración para solicitar una ayuda financiera por razones tan diferentes como la ausencia de información, la dificultad para asumir los procesos burocráticos, incluso ciertos condicionamientos culturales que tienen que ver con la coincidencia en una misma persona de la doble condición de propietario y gerente.

En resumen, tanto la administración como las entidades financieras necesitan comprometerse más en una adecuada articulación de intereses para buscar una salida a la crisis. Pero para ello no bastan medidas con efectos a corto plazo, como parecen ser las que el gobierno está poniendo en marcha. La crisis es la oportunidad para afrontar de una vez una reforma en profundidad de nuestro modelo productivo y económico. En la anterior etapa de bonanza económica nuestro modelo respondía satisfactoriamente con ritmos de crecimiento que nos acercaban a las medias de la Unión Europea e incluso nos llevaban a superarlas. Pero la crisis ha dejado en evidencia hasta qué punto era vulnerable: por eso ahora se vuelve a hablar de temas que parecían temporalmente olvidados, como son la baja productividad, la escasa vitalidad innovadora, la precariedad del empleo, nuestro gran déficit de la balanza de pagos, la estructura productiva basada en gran parte en la construcción, etc. Todo eso demuestra que estábamos edificando nuestra casa sobre arena, aunque los políticos en el poder, de cualquier signo que fueran, se enorgullecieran de las cifras macroeconómicas que podían exhibir. Ahora, cuando ha llegado la hora de la verdad, es evidente que ya no bastan paquetes de medidas políticas aisladas. Hacen falta unos objetivos estratégicos bien formulados, que se traduzcan en planes a medio plazo y que involucren a todos los agentes implicados. Esta última circunstancia invita a pensar en negociación y en consenso. Y en eso nuestro país posee ciertas fortalezas, que hay que reconocer como contrapunto de las debilidades que acabamos de señalar: entre ellas, una cohesión social elevada y unos interlocutores sociales con una gran experiencia de acuerdos.

---

<sup>17</sup> A. MADRID GUIJARRO – D. GARCÍA PÉREZ DE LEMA (2008) "Las ayudas financieras a la innovación a la pyme: sesgo de motivación y de selección administrativa": *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa* 1 (2008) n° 1, pp. 17-35.

En esta línea queremos mencionar una iniciativa de interés, aunque la juzguemos insuficiente. En el primer trimestre del 2009, el Gobierno español ha creado, pensando en las pequeñas empresas, una mesa de trabajo para abordar la situación de los autónomos ante la crisis económica. Creemos que es un buen gesto, pero añadimos que resultará insuficiente si el gobierno carece de la habilidad necesaria para lograr la colaboración y la máxima integración de todos los actores, evitando caer en los peligros del bilateralismo. Por eso proponemos que se fijen dos prioridades esenciales. En primer lugar, a corto plazo, hay que repartir equitativamente los costes de la crisis entre los agentes afectados e implicados, evitando un conflicto distributivo –los primeros en llegar, en negociar, se llevarían mejor tajada–, cosa que, a la larga, contribuiría más a agudizar los problemas que a solucionarlos. En segundo lugar, hay que alcanzar acuerdos a largo plazo que fomenten la vitalidad, la innovación y el cambio de nuestro modelo productivo, para adaptarlo al nuevo entorno económico y tecnológico. Una estrategia así será impensable si no se consigue la colaboración de todos los actores a través de nuevos “contratos sociales”.

Es cierto que ya no es posible cambiar el proceder de los que estuvieron en el origen de la crisis y fueron sus responsables. Lo que sí está en nuestra mano, si somos verdaderamente proactivos, es repartir equitativamente los costes de la misma. Actualmente no tenemos muchas certezas: no sabemos cuál va a ser la salida de la crisis, aunque sospechamos que la peor parte en ella la llevarán los más débiles. ¿No es esto suficiente para evitar, por ejemplo, las recetas neo-liberales, que suelen beneficiar a los que tienen mejores condiciones para desenvolverse por sí mismos frente a las inclemencias del momento? Tampoco sería bueno descargar toda la responsabilidad sobre los poderes públicos basando la solución en que aumenten las subvenciones y las ayudas de todo tipo, porque eso desmoviliza a la sociedad y fácilmente deriva en clientelismo. Ya tenemos buena experiencia de eso mismo. Nosotros nos decantaríamos más bien por una especie de unos nuevos *Pactos de la Moncloa* que comprometan a todos y que lleven a negociar un reparto más equitativo de los esfuerzos necesarios. Una diferencia nos separa de lo que fueron, hace ya tres décadas, los Pactos de la Moncloa: el modelo de Estado. Porque el actual Estado de las autonomías nos obligaría hoy a sentar a la mesa de la negociación a unos actores que entonces no podían acudir y que hoy tienen un papel relevante: las comunidades autónomas y sus gobiernos respectivos.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> En el cuarto trimestre de 2008, en las Comunidades autónomas de España trabajaban el 50,7% de los funcionarios del total del Estado (el 21,7% en la administración general del Estado y el 23,8% en la administraciones locales).

### *4.3. Algunos compromisos “pendientes” que las pequeñas empresas deben afrontar*

En nuestra economía el papel de la pequeña empresa en la generación y mantenimiento del empleo ha sido siempre decisivo. En la situación actual de crisis éste habría de ser también el campo donde más se esperaría de la pequeña empresa, el indicador más convincente de su compromiso. Habría que saber aprovechar las oportunidades que toda crisis ofrece, las nuevas vías de actuación que se abren. En este contexto merecería una alusión la Ley de Dependencia, siempre que fuera dotada de recursos suficientes y adecuados, porque sería un campo muy aprovechable para la creación de empleo por parte de empresas pequeñas. El desarrollo de dicha ley reforzaría el modelo de Estado de bienestar vigente en España: en este sentido implicaría un aumento del gasto público, pero se abriría un campo de enorme interés para la colaboración de la Administración pública con el sector privado, siempre que concibamos al Estado de bienestar, no desde una omnipresencia de las administraciones públicas, sino desde la potenciación de la sociedad apoyada por recursos públicos.

La crisis es también una excelente ocasión para que la pequeña empresa revise los criterios de inversión. Ciertamente, un primer capítulo para invertir es la formación, aprovechando precisamente la reducción de actividad; y quizás habría que comenzar evaluando la “inversión” realizada –quién la impartió la formación, cuánto se invirtió en ella y en qué actividades. Dicho de otra forma: ¿cómo y dónde están las empresas que invirtieron en formación? Lo lógico es que estuviesen situadas mejor que las que no recibieron recursos en este campo. Otro aspecto importante debería ser el ahorro de costes, defendido por muchos expertos; éste no debe entenderse simplemente como reducción de plantillas, sino como un mejor aprovechamiento de los trabajadores.

Por otra parte la pequeña empresa, precisamente por ser pequeña, está más necesitada de la cooperación empresarial. Competir en una economía abierta, penetrar en el mercado y abrirse a nuevos mercados, exige muchas veces tener unas dimensiones mínimas. Obviamente la pequeña empresa suele encontrar dificultades para superar esa “barrera de entrada”. La única solución es la cooperación, la alianza con otras. Y esto se hace más urgente en contextos de crisis. Ahora bien, esta cooperación no puede forzarse ni inducirse artificialmente. Lo que sí conviene es examinar las experiencias en marcha, tales como los “centros comerciales abiertos”, los “consorcios sectoriales”, las “corporaciones multisectoriales”, etc. Son todavía experiencias insuficientes, pero capaces ya de mostrar caminos innovadores, susceptibles de ser potenciados y mejorados. La exportación, al abrirse la

empresa a mercados exteriores, no está en contradicción con la pequeña dimensión de aquella, pues precisamente muchas empresas pequeñas han demostrado que son capaces de competir en el exterior.

El compromiso de la pequeña empresa en época de crisis ofrece también una oportunidad para volver sobre la dimensión ética. Esta aproximación a la realidad económica desde una perspectiva ética es necesaria ante todo para hacer una crítica de nuestro modelo económico y de sus presupuestos axiológicos, porque sus limitaciones y deficiencias han quedado sobradamente en evidencia: hoy podemos criticar con fundamento un modelo tan orientado al lucro, al cortoplacismo; en una palabra, al egoísmo que se esconde tras esa cierta anarquía de la desregulación. Estos presupuestos son los que inspiran también, aunque no sólo a ellas, a las pequeñas empresas. Esto ayuda a explicar desde otro punto de vista la falta de un espíritu emprendedor, tantas veces denunciada, y sus efectos: el desinterés por capitalizar los beneficios obtenidos en la actividad productiva con objeto de consolidar la empresa y garantizar su supervivencia a largo plazo, optando más bien por destinarlos a mejorar el nivel de vida propio o de la familia. Todo esto ha sido alentado por la llamada "cultura del pelotazo" o del "dinero fácil", unido en muchos casos a un deseo de ostentación y derroche consumista. Las consecuencias no son sino unas empresas cada vez más debilitadas y más expuestas a los vaivenes económicos.

En circunstancias tan difíciles como las presentes será difícil avanzar hacia un modelo económico que redunde en una mayor justicia social sólo desde parámetros económicos o a base de medidas políticas, si todo ello convive con esa cultura del dinero fácil o con un desmedido afán de lucro, que se busca sin reparar casi en los medios ni asumir las consecuencias. La búsqueda del beneficio empresarial es esencial a la actividad económica. Pero no puede ser el único objetivo, buscado a cualquier precio: porque dicho beneficio tendría que ser el resultado de poner en marcha ideas innovadoras: en una palabra, lo que se expresa detrás de términos tan vaciados de su contenido más genuino como son "empresa" y "emprendedor". Ello implica vencer dos enemigos poderosos: el corto plazo y la rigidez excesiva de muchas políticas y planteamientos estratégicos. Y precisamente las pymes, por sus propias características –tamaño, estructura de propiedad y flexibilidad– están en mejores condiciones de partida para la innovación social.

La pequeña empresa se refugia muchas veces en sus dimensiones para desentenderse de su responsabilidad social, porque juzga demasiado insignificante su capacidad de influencia. Es un hecho contrastado el escaso interés de las pymes en general por la responsabilidad social de la empresa (en adelante, RSE). Quizás hay razones

objetivas para esta postura: su conciencia de estar en inferioridad respecto a las grandes empresas, ante las que muchas veces se sienten amenazadas; la idea de que la RSE está pensada desde y para la gran empresa; la acusación de que las declaraciones de estas empresas sobre RSE coexisten con no pocos abusos, de los que las más pequeñas son las víctimas; una concepción muy imprecisa y hasta desenfocada de lo que es la RSE.

El contexto de la crisis es muy adecuado para revisar todas estas ideas (que no pocas veces derivan en meros prejuicios). La RSE no es más que tomar en consideración responsablemente los efectos que la actividad de la empresa tiene sobre los diferentes colectivos con los que ésta se relaciona (los llamados "stakeholders"). ¿Es ilusorio pensar que las cosas no habrían llegado adonde han llegado si los grandes ejecutivos del mundo financiero hubieran analizado responsablemente los efectos de las iniciativas que estaban emprendiendo? Porque, si en economía se valora la función dinamizadora de la creatividad, la crisis actual muestra cuán peligrosa es ésta cuando no va acompañada de un mínimo sentido de la responsabilidad.

Cuando hablamos de pequeña empresa, las cosas se sitúan en otro nivel. Pero en el ámbito más reducido en que ésta se mueve, sus actividades tienen importantes efectos sobre los empleados, los clientes, los consumidores, otras empresas con las que se asocia, el entorno social o el medio ambiente. Toda empresa contribuye al bienestar social, no sólo porque ofrece unos bienes o unos servicios al ciudadano, sino también por las circunstancias de todo tipo en que esto se hace.

Algo que diferencia también a la pequeña empresa de la que no lo es, sería el papel del empresario. Sus poderes son más reducidos, sin duda. Pero su función inspiradora e impulsora es decisiva porque actúa de forma más directa sobre todos los que le rodean. Su capacidad de transmitir esa sensibilidad ética y esa preocupación por la responsabilidad social son un factor dinamizador que encierra grandes posibilidades, como la experiencia se encarga de demostrar continuamente.

## **5. Por si no ha quedado claro..., ¿hay que apoyar a la pequeña empresa?, ¿a cambio de qué?**

De la misma forma que consideramos, por convicción, que la sociedad ha de "repensarse" desde los más vulnerables, ya sea a nivel global (los que pasan hambre) o nacional (los excluidos, la tercera edad,...), creemos que en este momento económico la pequeña empresa se cuenta entre los agentes de más elevada

vulnerabilidad. Por eso ha de ser apoyada, desde el consenso de todos los agentes sociales, para que siga cumpliendo su función social y económica: la generación de riqueza y el sustento directo para las familias de los emprendedores e indirecto para las de todos sus trabajadores.

Este apoyo que proponemos no puede ser tildado de *paternalismo* del Estado –acusación que por cierto no oímos cuando se pide que el Estado acuda en ayuda de una entidad financiera grande o pequeña. Estamos hablando de algo que es esencial al modelo económico que defendemos: la necesidad de que, en momentos difíciles, las pequeñas empresas como agentes económicos más débiles encuentren apoyo para favorecer la iniciativa, asumir riesgos e invertir.

Hemos ido sugiriendo, explícita o implícitamente, una serie de medidas que se podrían adoptar: incremento del pago único en la capitalización de la prestación por desempleo para jóvenes menores de 30 años o mujeres menores de 35, bonificaciones de cuotas de la Seguridad Social para los primeros contratos indefinidos que realicen trabajadores autónomos, subvención de intereses en proyectos de desarrollo empresarial, etc. Hemos añadido también que todo esto ha de diseñarse y ejecutarse desde un cierto “compromiso” de las propias entidades que se beneficiarían potencialmente de ellas: estamos pensando, no sólo en el cumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales, sino en una contribución mucho más amplia de la pequeña empresa, ampliamente testificada a lo largo de su historia. Por tanto, ¿no debería percibir o tener mayor derecho de ayuda aquella pequeña empresa que a lo largo del tiempo ha sido responsable y ha contribuido al desarrollo de la sociedad pagando puntualmente sus impuestos o cumpliendo escrupulosamente sus obligaciones con la Seguridad Social? Dado el elevado nivel de control de los organismos fiscales hoy, no sería complicado buscar una serie de indicadores mínimos para justificar este trato diferenciado.

Cumplir la ley es el compromiso “mínimo” que se puede esperar de la pequeña empresa. Más allá de eso se abren múltiples oportunidades para afianzarse y diferenciarse: reforzar su papel como agente “responsable socialmente” en una situación económica especialmente difícil, creando empleo estable, transformando la realidad a nivel local y, en definitiva, creando riqueza y consolidando de esta forma el grado de confianza que la sociedad deposita en ella. Frente al compromiso “mínimo” de cumplir con las exigencias de la justicia, nos movemos ahora hacia una ética de “máximos” que se esfuerza por contribuir creativamente a la construcción de una sociedad más humana. En esta tarea de ayudar se abre también para la Administración una excelente oportunidad para ser pedagógicos y contribuir a que la propia pequeña empresa se vaya “autoayudando”. Es una

forma muy encomiable de evitar todo peligro de paternalismo del Estado y actitudes victimistas o pasivas por parte de la empresa. Estamos pensando, por ejemplo, en iniciativas para reforzar la cooperación empresarial primando el comportamiento de pequeña empresas que están asociadas o que han colaborado en iniciativas conjuntas; pero también en aquellas que han apostado por proyectos innovadores o que se han preocupado por la formación y el desarrollo de sus trabajadores.

No podemos concluir sin reiterar nuestra preocupación por los problemas más de fondo, porque la crisis nos plantea un problema sobre todo financiero a corto plazo, pero también suscita una cuestión importante a medio y largo plazo, sobre todo en España. Esta cuestión que la misma crisis ha dejado en evidencia es la del agotamiento de un modelo de crecimiento basado en sectores intensivos en mano de obra y poco intensivos en tecnología. Toda crisis es una oportunidad para dar un salto adelante, siempre que se aproveche para aunar voluntades y estimular la acción coordinada de todos los agentes sociales. No es ahora el momento de entrar en los detalles de lo que sería un plan a más largo plazo de reconversión de la estructura económica y productiva de nuestro país. Sólo queríamos dejar constancia de que la ocasión es propicia para sensibilizar a la sociedad ante una propuesta de esa envergadura y de comprometer a la pequeña empresa en esa misma tarea. Hemos perdido momentos de bonanza económica para hacerlo: veamos si la crisis se convierte en el punto de partida tan deseado.

La versión inglesa del editorial está disponible en la página de la revista **[www.revistadefomentosocial.es](http://www.revistadefomentosocial.es)**. Se puede acceder tanto al texto castellano como a la versión en inglés desde la aparición del número.