

Introducción

Tradicionalmente, la formación en Trabajo Social ha estado estrechamente vinculada al marco de las instituciones públicas o el tercer sector. Sin embargo, el escenario social actual, caracterizado por su complejidad y dinamismo, nos empuja a explorar el ejercicio libre no como una alternativa secundaria, sino como un ensanchamiento necesario de nuestra disciplina. Empezar en Trabajo Social significa asumir que nuestra capacidad de impacto no termina donde acaban los muros de la administración; significa entender que la creatividad y la autonomía pueden ser las mejores herramientas para dar respuesta a necesidades que el sistema, a veces, no alcanza a cubrir con la celeridad o especialización requeridas.

Este itinerario que hoy comienzas busca romper con la falsa dicotomía entre el beneficio económico y el bienestar social. A menudo, el alumnado siente un conflicto ético al imaginar que la intervención social pueda tener un precio; no obstante, en estas páginas defenderemos que la sostenibilidad de un proyecto es, en sí misma, una garantía de calidad y de continuidad para las personas con las que trabajamos. Empezar es, en esencia, transformar nuestra vocación de servicio en una iniciativa profesional que respete la dignidad de quien consulta y la valía de quien interviene.

Objetivos

El propósito de este material es acompañarte en la transición de estudiante a profesional autónomo, persiguiendo los siguientes objetivos estratégicos:

- **Desmitificar el emprendimiento en lo social:** Analizar el ejercicio libre desde una perspectiva ética, comprendiendo que generar una estructura económica sostenible es lo que permite que una idea de intervención perdure en el tiempo y genere cambios reales.
- **Capacitar en el diseño técnico y estratégico:** Dotar al alumnado de herramientas analíticas, desde el modelo Canvas hasta la planificación financiera, para que sus propuestas dejen de ser meras intenciones y se conviertan en planes de empresa competitivos y rigurosos.
- **Anclar la práctica en la deontología profesional:** Utilizar el Código Deontológico no como una restricción, sino como un escudo y una ventaja competitiva que garantiza la excelencia y la protección de los derechos de las personas en el mercado de servicios sociales.
- **Identificar nichos de innovación:** Fomentar la capacidad de observación para detectar necesidades emergentes, desde la consultoría pericial hasta el acompañamiento en dependencias privadas, donde el Trabajo Social puede aportar un valor diferencial.

Perfil del lector

Este manual ha sido pensado para el **alumnado de Grado en Trabajo Social**, especialmente para aquellos que se encuentran en esa etapa de vértigo y expectación que precede al ejercicio profesional. Es para quienes no se conforman con las salidas laborales preestablecidas y sienten la curiosidad de "ser sus propios jefes" sin renunciar a la esencia del cuidado y la justicia social.

También se dirige a **profesionales noveles** que buscan una guía metodológica para organizar sus ideas. Si crees que el Trabajo Social tiene mucho que decir en la esfera privada y social, si tienes una visión innovadora de la intervención y si buscas herramientas para que tu proyecto sea tan sólido en lo económico como en lo ético, estas páginas han sido escritas para ti.

BLOQUE 1. Introducción al emprendimiento en Trabajo Social

1.1. El emprendimiento como salida profesional

En los últimos años, el Trabajo Social ha empezado a mirar hacia el emprendimiento no como una moda, sino como una salida real y, sinceramente, muy necesaria. Venimos de una tradición donde lo normal era opositar para el sector público o acabar en una ONG, siempre trabajando para otros. Pero las reglas del juego han cambiado: hay menos plazas en la administración y las necesidades de la gente son cada vez más complejas. Esto nos ha obligado a movernos y a buscar nuevas formas de ejercer.

Cuando hablamos de emprender en lo social, no nos referimos solo a "montar un negocio". Se trata de saber leer dónde hay un problema y tener la valentía de crear una solución que funcione. Aquí el éxito no se mide solo por la facturación; lo que de verdad cuenta es cuánto logramos mejorar la vida de las personas o qué tan capaces somos de incluir a quienes el sistema olvida.

Este cambio supone una metamorfosis en nuestra identidad. Dejamos de ser simples ejecutores de protocolos para convertirnos en creadores. El trabajador social que emprende diseña sus propios servicios, detecta nichos donde nadie más está interviniendo y lidera sus propios proyectos. Es un salto de la intervención pura a la gestión estratégica.

Además, esto nos abre puertas que antes parecían cerradas. El Trabajo Social tiene mucho que decir en las empresas, en los juzgados o incluso ofreciendo servicios personalizados a familias que no encajan en los servicios públicos. Eso sí, no es un camino de rosas. Emprender da miedo, implica arriesgar dinero y meterle muchísimas horas de vida. Por eso, antes de lanzarse, hace falta una reflexión profunda y formarse en competencias que no siempre nos enseñan en la carrera.

Al final, como bien sugería Drucker hace décadas, emprender es mucho más que crear empresas: es convertir la innovación en una herramienta para generar valor social donde más se necesita (Drucker, 1985).

1.2. El autoempleo en Trabajo Social

Hablar de autoempleo en el Trabajo Social es, en el fondo, hablar de libertad profesional. Es la cara más tangible de emprender: ese salto al vacío donde dejas de trabajar para una estructura ajena y empiezas a ofrecer tus servicios directamente a personas o instituciones. Ya no hay nómina fija a final de mes, pero tampoco hay techos de cristal que limiten tu intervención.

Eso sí, hay que ser realistas: ser autónomo en este sector te obliga a llevar muchos sombreros a la vez. Un día eres el profesional que acompaña a una familia en crisis y, al siguiente, te toca ser gestor, comercial y hasta tu propio contable. Es un cambio radical. Pasas de seguir un manual de funciones en un despacho público a tener una autonomía total, pero con la responsabilidad de que, si tú no te mueves, el proyecto no avanza.

No hay una sola forma de hacerlo. La mayoría opta por ser autónomo de toda la vida, aunque también hay quienes se agrupan en sociedades o proyectos colectivos para sumar fuerzas. Lo importante aquí no es el papeleo legal, sino la capacidad de ofrecer soluciones tan especializadas que el sistema público no llega a cubrir.

Claro que tiene sus luces y sus sombras. Por un lado, la flexibilidad y el poder trabajar bajo tus propios valores son una recompensa enorme. Por otro, te enfrentas a la inestabilidad de ingresos y a la necesidad de aprender de marketing y empresa, algo que no siempre nos enseñaron en la facultad. Además, todavía tenemos que luchar contra la idea de que "lo social debe ser gratis". A veces, esto complica que la gente valore el trabajo privado.

Al final, como dijo Shane en 2003, ser tu propio jefe no es solo cuestión de quererlo. Requiere una planificación muy sólida y la capacidad de encontrar oportunidades en entornos inciertos (Shane, 2003).

Caso práctico: Emprendimiento y autoempleo en Trabajo Social

Con el objetivo de facilitar la comprensión de los contenidos abordados en este bloque, se presenta el siguiente caso práctico, que permite al alumnado analizar una situación realista de emprendimiento y autoempleo en el ámbito del Trabajo Social.

Descripción del caso

Laura es una trabajadora social recién graduada que, tras finalizar sus estudios, inicia la búsqueda de empleo en distintos ámbitos tradicionales de la profesión, como la Administración pública y las organizaciones del tercer sector. Sin embargo, tras varios meses sin obtener resultados satisfactorios, comienza a plantearse otras alternativas profesionales.

Durante el desarrollo de sus prácticas académicas, Laura tuvo la oportunidad de trabajar con familias en las que existían situaciones de dependencia. A partir de esta experiencia, detectó que muchas personas cuidadoras carecían de información suficiente sobre recursos sociales, ayudas disponibles y estrategias para afrontar la sobrecarga emocional derivada del cuidado.

Esta situación le lleva a plantearse la posibilidad de desarrollar un servicio profesional propio centrado en el **asesoramiento, orientación y acompañamiento a personas cuidadoras**, desde una perspectiva integral.

No obstante, Laura presenta diversas dudas e incertidumbres en relación con esta iniciativa. Por un lado, desconoce si existe una demanda real dispuesta a pagar por este tipo de servicios. Por otro, carece de conocimientos específicos sobre gestión empresarial, marketing o aspectos legales del autoempleo. Asimismo, le preocupa la inestabilidad económica que puede derivarse de iniciar una actividad profesional por cuenta propia.

A pesar de estas dificultades, Laura también identifica una serie de oportunidades en su entorno, como el progresivo envejecimiento de la población, el aumento de situaciones de dependencia y la escasez de servicios personalizados en este ámbito.

En este contexto, Laura se encuentra en un momento de toma de decisiones, en el que debe valorar la viabilidad de su idea y su posible desarrollo como iniciativa de autoempleo en Trabajo Social.

Actividades de análisis

a) Emprendimiento como salida profesional

- Identificar los factores que han llevado a Laura a plantearse el emprendimiento como alternativa laboral.
- Analizar las ventajas y oportunidades que presenta el emprendimiento en su caso.
- Reflexionar sobre los riesgos y dificultades asociados a esta opción profesional.
- Valorar si la idea propuesta responde a una necesidad social real.

b) Autoempleo en Trabajo Social

- Determinar qué tipo de actividad profesional podría desarrollar Laura en el marco del autoempleo.
- Definir los posibles servicios que podría ofrecer.
- Identificar el perfil de los potenciales usuarios o clientes.
- Analizar las competencias profesionales necesarias para llevar a cabo esta iniciativa.

c) Reflexión crítica

- Analizar la percepción social del Trabajo Social como servicio profesional susceptible de remuneración.
- Identificar las barreras sociales y culturales que pueden dificultar el ejercicio privado de la profesión.
- Proponer estrategias para poner en valor los servicios profesionales del Trabajo Social.

Finalidad del caso práctico

Este caso tiene como finalidad favorecer la aplicación de los contenidos teóricos del bloque, promoviendo una reflexión crítica sobre el emprendimiento y el autoempleo en Trabajo Social. Asimismo, permite al alumnado comprender las oportunidades y desafíos asociados a nuevas formas de ejercicio profesional, en un contexto marcado por la transformación del mercado laboral y la diversificación de las necesidades sociales.

1.3. Emprendimiento social vs. Emprendimiento lucrativo

Cuando hablamos de emprender en el Trabajo Social, a menudo nos movemos en una línea difusa entre lo social y lo lucrativo. Aunque ambos comparten la pasión por hacer que las cosas cambien y apostar por la innovación, lo que realmente los diferencia es por qué lo hacemos.

El emprendimiento social se enfoca en el impacto. Su objetivo es combatir la exclusión o la desigualdad. En este modelo, el dinero no es el jefe; es simplemente la gasolina necesaria para que el proyecto no se apague y pueda seguir ayudando a quien lo necesita. Es, como decía Dees, una forma de crear valor donde la prioridad no es la cuenta de resultados, sino la transformación de la realidad (Dees, 2001).

En la otra cara de la moneda está el emprendimiento lucrativo. Aquí, el objetivo principal es la rentabilidad, y no hay nada malo en ello. Sin embargo, en nuestra profesión, incluso cuando buscamos beneficios, no podemos quitarnos la "chaqueta" de la ética. No somos solo empresarios; somos trabajadores sociales, y eso nos obliga a que cualquier negocio que montemos respete nuestros principios deontológicos.

Lo más interesante hoy en día es que estas dos visiones ya no están enfrentadas. Estamos viendo nacer modelos híbridos que son auténticos juegos de equilibrio: proyectos que son rentables para que el profesional viva dignamente, pero que a la vez generan un cambio positivo en la comunidad. Al final,

no son caminos excluyentes. Se trata de entender que la sostenibilidad económica es, muchas veces, la mejor garantía para que una intervención social sea duradera y profesional.

1.4. El Trabajo Social como idea de negocio

Ver el Trabajo Social como una idea de negocio no tiene por qué ser un tabú; al contrario, es reconocer que lo que sabemos hacer tiene un valor real en el mercado. El secreto está en entender que nuestras competencias pueden transformarse en servicios útiles sin que por ello perdamos nuestra brújula ética. Todo empieza igual: detectando una necesidad social que nadie está cubriendo. A partir de ahí, el reto es dar forma al servicio, definir a quién nos dirigimos y, sobre todo, dejar claro qué nos hace diferentes.

Lo bueno de nuestra disciplina es su versatilidad. Podemos movernos en la intervención directa con familias, pero también en la mediación, la consultoría para instituciones o incluso dentro del mundo corporativo. Esta diversidad es nuestra mayor fortaleza a la hora de emprender.

Eso sí, las buenas intenciones no sostienen un negocio. Para que una idea no se quede en el aire, hay que bajarla a la tierra con herramientas de planificación. No es por burocracia, es que usar un análisis DAFO o trabajar con el modelo Canvas nos permite ver si el proyecto es viable antes de lanzarnos al vacío. Es la diferencia entre tener un sueño y tener una estructura profesional.

Todavía nos da un poco de vértigo hablar de rentabilidad, como si cobrar por nuestro trabajo ensuciara la ética. Pero la realidad es otra: sin sostenibilidad no hay impacto que dure. Como decían Osterwalder y Pigneur, un modelo de negocio no es una trampa, es solo el vehículo para entregar valor. No estamos vendiendo nuestra esencia; estamos profesionalizando el cambio para llegar a esos rincones donde las instituciones de siempre ya no llegan (Osterwalder & Pigneur, 2010).



Caso práctico: Emprendimiento social vs. modelo lucrativo en Trabajo Social

Con el objetivo de facilitar la comprensión de los contenidos abordados en los apartados anteriores, se presenta el siguiente caso práctico, que permite analizar las diferencias y complementariedades entre el emprendimiento social y el emprendimiento lucrativo, así como la concepción del Trabajo Social como idea de negocio.

Descripción del caso

Marcos y Ana son dos trabajadores sociales que, tras varios años de experiencia profesional en el tercer sector, deciden emprender un proyecto propio en el ámbito de la intervención con jóvenes en riesgo de exclusión social.

Ambos han detectado que existe una carencia de servicios personalizados dirigidos a adolescentes con problemas de conducta, fracaso escolar y dificultades familiares. A partir de esta necesidad, deciden diseñar un proyecto de intervención socioeducativa centrado en el acompañamiento individual y familiar.

Sin embargo, surgen diferencias importantes en la forma de enfocar el proyecto:

- **Marcos** propone crear una **asociación sin ánimo de lucro**, orientada a captar subvenciones públicas y privadas, con el objetivo de garantizar el acceso gratuito a los servicios para los jóvenes y sus familias.
- **Ana**, por su parte, plantea desarrollar una **empresa social**, ofreciendo servicios especializados a familias que puedan permitírselo, con el fin de garantizar la sostenibilidad económica del proyecto sin depender exclusivamente de subvenciones.

Ambos coinciden en la necesidad de generar impacto social, pero difieren en la forma de financiar y estructurar la iniciativa.

A lo largo del proceso, también se plantean cuestiones clave:

- ¿Es compatible generar beneficios económicos con la intervención social?
- ¿Cómo garantizar la accesibilidad a colectivos vulnerables?
- ¿Qué modelo es más sostenible a largo plazo?
- ¿Cómo definir una propuesta de valor clara y diferenciada?

En este contexto, Marcos y Ana deben tomar decisiones estratégicas sobre el tipo de emprendimiento que desean desarrollar y el modelo de negocio más adecuado.

Actividades de análisis

a) Emprendimiento social vs. lucrativo

- Identificar las diferencias entre el modelo propuesto por Marcos y el de Ana.
- Analizar las ventajas e inconvenientes de cada enfoque.
- Reflexionar sobre cuál de los dos modelos garantiza mayor impacto social.
- Valorar si ambos modelos pueden complementarse.

b) Trabajo Social como idea de negocio

- Definir cuál sería la propuesta de valor del proyecto.
- Identificar el público objetivo en cada modelo.
- Analizar las posibles fuentes de financiación.
- Reflexionar sobre la viabilidad económica de ambas propuestas.

c) Reflexión crítica

- ¿Es compatible el beneficio económico con el Trabajo Social?
- ¿Qué riesgos existen al introducir la lógica de mercado en la intervención social?
- ¿Cómo puede garantizarse la ética profesional en ambos modelos?

Finalidad del caso práctico

Este caso práctico tiene como finalidad promover la reflexión crítica sobre las diferentes formas de emprendimiento en Trabajo Social, así como analizar la relación entre impacto social y sostenibilidad económica. Asimismo, permite al alumnado comprender que el emprendimiento social y el lucrativo no son modelos excluyentes, sino opciones que pueden combinarse en función de los objetivos del proyecto y del contexto en el que se desarrollan.

Referencias bibliográficas (Bloque 1)

- Dees, J. G. (2001). *The meaning of social entrepreneurship*. Stanford University.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper & Row.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation*. John Wiley & Sons.
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship*. Edward Elgar.