

L'emprenedoria en treball social. Es pot viure fent treball social per compte propi?

Xavier Pelegrí Viaña¹

Resum

En època de crisi com la que estem vivint pot semblar estrany plantejar-se la possibilitat emprenedora en treball social com a activitat per compte propi. Aquí es reflexiona sobre l'oportunitat de fer-ho i s'analitza què podem entendre en l'actualitat per emprendre i quines característiques comporta. També es valoren les dificultats que la pròpia disciplina presenta quan algú, eventualment, es pugui plantejar la via emprenedora i les coses que cal tenir en compte per sortejar-les. Finalment, es presenten algunes experiències d'emprenedoria des del treball social o en relació amb aquest i se n'aventuren algunes possibilitats que es podrien explorar en un futur.

Palabras clave: Emprenedor/ia, autoocupació, treball per compte propi, treball social i serveis socials.

Abstract

In a crisis like we are living may seem strange considering the possibility of entrepreneurial activity in social work as their own. Here is an opportunity to reflect on it and analyze what we understand today to take and what features it entails. Also consider the difficulties that discipline presents itself when someone eventually be raised through the enterprise and the things to consider for overcoming them. Finally, we present some experiences of entrepreneurship from social work or in connection with this venture and left some possibilities could be explored in the future.

Key words: Entrepreneur/ship, self-employment, self-employed, social work and social services.

¹ Treballador social i doctor en Antropologia social i cultural. Professor de Treball Social de la Universitat de Lleida. xpelegri@geosoc.udl.cat

(In)conveniència del tema

Prego se'm permeti aquest començament no massa ortodox de l'article, que té com a objectiu justificar la gosadia de tractar un assumpte que pot semblar poc escasent en els temps que corren. Segurament, alguns lectors bandejats per la crisi econòmica, potser patint els desajustos del mercat de treball, pensin que aquest no és el millor moment per embarcar-se en aventures. Però aquest vol ser un article que, tot i tenir present el context en què estem immersos, miri cap al futur. No tracta de donar solucions concretes sinó d'obrir perspectives per millorar la nostra posició de futur. Dit d'una altra manera, la reflexió és més estratègica que tàctica, doncs l'estratègia consisteix a prendre avui les decisions del que vull aconseguir demà (Gimbert, 2003: 17).

A més d'una dissonància estètica, hi pot haver qui senti també una certa contradicció ètica en barrejar el treball social amb el mercat. Bona part de la formació rebuda i de l'experiència dels darrers trenta anys en bastir els serveis socials ens han format una mentalitat que situa la iniciativa pública en el lloc preponderant de la intervenció social. Tot el que sigui empresa privada i es mogui per diners xerrica, en el món del treball social. Però malgrat el descrèdit dels mercats i que seria molt desitjable assajar un (re)canvi radical d'aquest sistema injust, crec que l'actitud emprenedora és compatible amb el treball social. És més, diria que en l'esperit més genuí del treball comunitari dels 60 i 70 a casa nostra hi havia molta dosi d'aquesta iniciativa, de l'afany d'innovació i del compromís que també es troba en el fons d'un bon emprenedor.

Per tant (i malgrat tot) assumeixo el repte. I ho faig amb el benentès que l'única autoritat que m'avalua és haver investigat un xic el tema i haver-lo intentat transmetre en l'activitat docent. D'altra banda, tampoc gosaré donar receptes de com fer-ho ni entraré en aspectes pragmàtics, perquè no crec que sigui el lloc, a més que requeriríem una experiència personal que jo no tinc.

Significacions d'emprenedor

Emprenedor i els seus derivats s'han posat de moda últimament en un sentit més específic que no pas el "posar-se a fer" o "començar alguna cosa" que assenyalava el diccionari. L'accepció més usada actualment és la de persona que posa en marxa un projecte empresarial, i és el camp de l'empresa el que s'ha apropiat el concepte per substituir-ne un altre, sovint vilipendiat, com és el d'empresari. Quan parlem d'empresa sovint se'ns representa una corporació piramidal, de certa envergadura financera i una plantilla bastant considerable. Però la veritat és que gairebé tot hom comença amb molt poca cosa, amb pocs diners i mínima infraestructura (recordeu el garatge del Bill Gates). És més, de formes d'empresa n'hi ha una àmplia gamma, des de l'empresa "unipersonal" que permet iniciar un projecte individualment, fins a l'empresa cooperativa si hom no vol llançar-se a l'aventura en solitari. Mirat així, crear una empresa o societat no és res més que un requisit legal per regular l'activitat productiva.

El concepte d'emprenedor també va molt lligat al de treball autònom i, per tant, al d'autoocupació. Tot i que la forma més

comuna de desenvolupar les capacitats de treball és fer-ho en el si d'una organització, hi ha persones que no s'adapten a una disciplina o, com malauradament acostuma a passar més freqüentment, no troben ningú que els vulgui contractar. Aquesta circumstància ha portat moltes persones a plantejar-se la possibilitat d'establir-se pel seu compte i assumir la responsabilitat de formar la pròpia empresa i oferir-se en el mercat.

Els atributs que podem considerar més consubstancials als emprenedors són:

- *Perspicàcia*, que és la capacitat d'identificar oportunitats de negoci (és a dir, allò contrari a l'oci) de forma intuïtiva i amb visió de futur.
- *Proactivitat*, que és la motivació intrínseca que impulsa a explotar les oportunitats amb passió i esforç.
- *Creativitat*, com l'atribut de l'enginyer per saber innovar en tot allò que pot beneficiar el negoci.
- *Autoconfiança*, que és l'actitud que permet superar la incertesa i afrontar

el risc de forma raonable sobre la base del coneixement i l'experiència.

Hi ha tres components que formen l'actitud emprenedora (González 2002: 60):

- El cognitiu, que permet tenir una idea el més clara possible de la futura activitat a emprendre; seria la part més racional.
- L'emocional, format per l'impuls que conforma la voluntat de llançar-se a l'aventura emprenedora; seria la part de la motivació.
- El comportamental, on hi hauria el conjunt d'aptituds i actituds que, en major o menor grau, ha de tenir la personalitat de l'emprenedor.

Per reblar el clau, manllevem un quadre sinòptic de Jean Claude Ettinger² que reproduïx Oller i altres (1996) on es presenten els tipus d'emprenedors que hi pot haver segons hi predomini l'aspiració d'autonomia en el treball o bé d'exercir poder en l'organització, i relacionant-ho amb el grau de necessitat de creació que el subjecte pugui experimentar:

		Predomini	
		Autonomia	Poder
Necessitat de creació	Dèbil	Exercici lliure de la professió	Comandament d'empresa
	Força	Creador de nous serveis	Empresari

Font: Adaptat d'Ettinger (en Oller i altres).

² ETTINGER, 1983.

Podem identificar un primer tipus d'emprenedors que, atès que la necessitat de creació és baixa i tenen una clara orientació de nivell organitzacional, tendeixen a desenvolupar l'esperit emprenedor en la pròpia estructura organitzativa que els acull. Un segon tipus està format pels que tampoc tenen una forta necessitat de creació i busquen bàsicament desenvolupar la seva activitat professional amb autonomia i sense gaire organització (màxim microempreses). El tercer tipus el formarien aquells emprenedors que tenen una forta propensió a cercar noves oportunitats de negoci però sense propensió a exercir un poder organitzacional (innovació de serveis). Finalment, l'últim tipus és aquell que té una orientació més clara a la creació d'una estructura empresarial que s'enforteixi i creixi en el futur com a obra personal. Els que interessa tractar aquí són el segon i el tercer, perquè estan clarament orientats a l'autoocupació a partir dels seus sabers, en el nostre cas els que proporciona –en un ampli espectre– el treball social.

Particularitats del treball social per a l'autoocupació

La majoria d'oficis i professions tenen un percentatge considerable de persones treballant per compte propi; en canvi, tradicionalment, els treballadors socials hem estat poc inclinats a adoptar aquesta sortida professional. De fet hi ha diverses raons que juguen en contra de l'autoocupació. Una és que en el nostre camp de treball no abunden els clients amb capacitat econòmica per pagar els serveis que els puguem proporcionar. Conseqüentment, el sector públic ha estat el principal proveïdor i fi-

nançador dels serveis de l'Estat del Benestar, en els quals s'inclou gratuïtament el treball social. Però cada cop més la gamma de la nostra clientela potencial va augmentant arran de la incipient universalitat d'alguns serveis, i potser alguns dels seus usuaris estarien disposats a pagar per obtenir un millor servei, més ràpida o atenció més personalitzada. També podem apreciar que cada dia és més necessària la participació de la iniciativa privada, sigui social o mercantil, en la prestació dels serveis, trencant així el monopoli del sector públic. En aquesta vessant més empresarial, la professió també pot prestar un ventall d'activitats i serveis que van més enllà del treball social estrictament considerat, però que poden formar part del nostre bagatge formatiu i ocupacional. Ens referim a la creació d'empreses de serveis socials que completin l'oferta pública insuficient, sigui des de l'àmbit estrictament privat o des del concertat o col·laborador del públic.

Hi ha, per tant, signes de canvi en aquests factors que són, en part, estructurals, però també culturals. És per això mateix que podem trobar també raons que justifiquin i aconsellin anar promovent un canvi vers una major obertura de com s'exerceix del treball social. La realitat actual ens porta a pensar que caldrà redimensionar el sector públic i que no podrà seguir creixent com ho ha fet fins ara. Tanmateix, s'explotaran molt més els mecanismes d'externalització i de col·laboració públic-privat que permetin una major flexibilitat prestacional, tot garantint els drets subjectius reconeguts. Tampoc aquests drets podran créixer indefinidament, i hi haurà prestacions no bàsiques que no es garantiran i que deixa-

ran més espai d'intervenció per a la iniciativa privada. Així mateix caldrà experimentar fórmules que conjuguin l'eficiència amb la proximitat dels serveis en tot el territori per tal que el desequilibri demogràfic no suposi dues o més classes de ciutadania. Per aquestes i altres raons, el treball social s'hauria de preparar per respondre als nous requeriments del mercat de treball i flexibilitzar l'exercici professional vers els nous escenaris que s'esdevindran.

Resumint, per a l'emprenedoria en treball social cal tenir molt en compte el que es coneix com a "nínxols d'ocupació": aquells sectors, serveis o activitats en què hi ha un nombre suficient de persones que estarien disposades a pagar pels seus serveis. És molt important fer prèviament un bon estudi del mercat i poder confirmar raonablement –i si pot ser numèricament– les expectatives. No podem oblidar tampoc que qui pot requerir els nostres serveis professionals no són només les persones físiques, també les entitats públiques o privades ens poden necessitar puntualment i esdevenir clients. Caldria evitar, però, la trampa de les organitzacions que, per evitar-se les càrregues socials d'un as salariat fix, prefereixen un *treballador autònom econòmicament dependent*, tret de casos justificats i sempre que es compensi la diferència de costos en la facturació. Tampoc seria coherent, sobretot quan es planeja crear una (micro)empresa per oferir serveis a entitats públiques, creure's que el negoci es podrà sostenir a base de subvencions, altrament s'haurà de competir en el mercat oferint millors condicions que la competència per atreure els compradors.

Experiències i possibilitats d'emprenedoria

Per acabar, repassem breument algunes experiències que ja funcionen i altres que es veuen plausibles, dividint-les en els dos grans àmbits ja plantejats més amunt. En el que s'identifica com a *exercici lliure de la professió* i que consisteix a realitzar exclusivament activitats professionals pròpies del treball social, hi ha persones dedicades a activitats de recerca, de supervisió, de planificació o de docència no reglada, entre d'altres. En elles acostuma a ser important algun tipus de formació especialitzada i experiència professional prèvia, com seria el cas d'ocupacions com la mediació i els peritatges o valoracions en diferents àmbits. D'altra banda, en l'emprenedor que anomenarem *creador de nous serveis*, hi cabrien un catàleg més ampli de destreses i activitats que anirien des de la prestació de serveis clàssics però d'una forma innovadora (com en l'atenció a domicili), fins la més arriscada inducció de nous serveis que donin resposta a les necessitats que van apareixent (centres de nit, lloguer d'ajudes tècniques, organització de viatges per a discapacitats, etc.). En aquest àmbit, els sabers no són exclusius del treball social però formen part dels registres als quals es pot accedir amb relativa facilitat perquè, d'una manera o altra, hi estan vinculats. Així i tot també és aconsellable formar-se més en temes gerencials.

Les dues formes proporcionen l'autoocupació que busca el professional com a via alternativa a la contractació per compte d'altri. Les dues modalitats poden ser més o menys factibles segons el "nínxol de negoci" que s'hagi identificat i la perspicàcia que s'ha aplicat a l'estudi de l'entorn. Les

dues poden realitzar-se com a treballador autònom o constituent un ens que tingui personalitat jurídica de societat mercantil, i ambdues coses no són incompatibles: hom pot treballar autònomament però associat en un bufet, despatx o gabinet, així com es pot crear una empresa d'una sola persona (unipersonal) o amb altres socis. Com es pot veure, la varietat de possibilitats és molt gran i això permet escollir la que vagi més bé en funció de les circum-

tàncies. En canvi, les diferències que hi pot haver entre l'exercici lliure de la professió i la creació de nous serveis tenen a veure sobretot amb el component comportamental i, en menor grau, amb el cognitiu, dels que hem parlat més amunt. El component emocional és previ, ja que és consubstancial al desig emprenedor. Per tant, cal conèixer quins són els propis atributs ocupacionals, els punts forts i febles, per tal de triar la modalitat que més li escau a cadascú.

Bibliografia

- ETTINGER, J. C. “Le profil psychologique du créateur d'entreprise”, en *Revue Française de Gestion* (1983).
- GIMBERT, X. *El enfoque estratégico de la empresa. Principios y esquemas básicos*. Bilbao: Deusto, 2003. ISBN: 84-234-2025-6.
- GONZÁLEZ DOMÍNGUEZ, F. J. *Creación de empresas. Guía para el desarrollo de iniciativas empresariales*. Madrid: Pirámide, 2002. ISBN: 84-368-1629-3.
- OLLER, M. i altres. *Com crear una empresa. De la idea a l'empresa*. Barcelona: Proa (ISBN: 84-8256-307-6) – Columna (ISBN: 84-8300-1186-1), 1996.
- PELEGRI, X. “El reto de formar emprendedores en Trabajo social” en *Portularia*, vol. 4, (2004) pàg. 485-492. ISSN 1578-0236. També disponible a: <http://www.uhu.es/publicaciones/revistas/portularia/index.php?CDer=1&NR=51&volumen=4&top=12&NArticulo=800> [consultat el 14-VII-2011].
- *Com fer un Pla d'Empresa en empreses de serveis personals*. Edicions de la Universitat de Lleida, 2005. Col. Eines núm. 49. ISBN: 84-8409-910-5. Universitat de Girona, 2004. ISBN 978-84-95187-72-7.