



CARTA DE SERVICIOS SMART

ÍNDICE

• Base legal	1
• Breve historia de Smart	2
• Servicios mutualizados	6
◦ Estructura	6
◦ Acompañamiento	9
◦ Comunidad Smart.....	16
◦ Capacitación profesional	17

INTRODUCCIÓN

BASE LEGAL

BASE LEGAL

Las cooperativas de impulso empresarial encuentran su antecedente más inmediato en las cooperativas de actividad y empleo de Francia.

No obstante, a nivel legal son reguladas por primera vez por la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas en el número 93 de su cuerpo articulado, sin bien el grueso de su regulación se concentra entre los artículos 81 al 86, ambos inclusive, del Reglamento que desarrolla la citada norma (Decreto 123/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas). Esta forma societaria constituye un subtipo de cooperativas de trabajo, y si bien su regulación es originaria de la Comunidad Andaluza, lo cierto es que otras Comunidades se han hecho eco de esta forma social regulándolas positivamente, como es el caso, por ejemplo, de Cantabria (a día de hoy otras CCAA están realizando los trabajos previos para modificar su Ley de Cooperativas e incorporar este subtipo societario).

De acuerdo con lo previsto en el artículo 93.1 de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, con el fin de canalizar la iniciativa emprendedora de las personas socias, la actividad de las sociedades cooperativas de impulso empresarial consistirá en la **orientación, formación, tutoría o prestación de servicios a sus socios y socias o en la realización de tareas de intermediación entre éstos y las terceras personas a las que prestan sus Servicios.**



BREVE HISTORIA DE SMART

Smart nació con la vocación de apoyar el crecimiento de una de las economías prioritarias y con innumerables desafíos en el estado español y el marco europeo, la economía creativa.

Desde su puesta en marcha, aspiramos a acompañar al tejido profesional creativo en el desarrollo de proyectos y a fomentar la creación de puestos de trabajo en el sector: conforme a principios de igualdad, dignidad, protección social y compromiso con el entorno de proximidad.

Por nuestra vocación social y valores colaborativos, hemos mantenido siempre el firme convencimiento de ser una organización solidaria (sin ánimo de lucro) regida conforme a principios cooperativistas universales.

Smart surge tras una visita de sus socios fundadores promovida por CEPES Andalucía, gracias a la cual conocen el potencial de algunas iniciativas para la creación de empleo en el sector cooperativo de Bélgica, Italia y Francia. Entre ellas, el modelo Smart “Société Mutuelle pour Artist” enfocada al ámbito artístico y creativo.

El contacto directo con los profesionales de ambos países y la visita a la realidad belga facilitó que se acordara poner en marcha una evaluación de la posibilidad del modelo Smart a la realidad española. Tras dicha evaluación se acordó, en abril de 2013, la constitución de la “primera cooperativa de impulso empresarial española”, Smart. De hecho, la creación de esta forma jurídica innovadora en el contexto español se inspiró en el modelo cooperativo francés y belga para su desarrollo normativo.

Actualmente, Smart somos una comunidad colaborativa con más de 3000 socios activos, pionera en la transformación de los ecosistemas de trabajo en el gremio de las artes, la creatividad y el entretenimiento.

Somos parte de una red europea conectada con presencia en 9 países con el propósito de liderar la transición hacia un ecosistema profesional creativo sostenible: Making Europe Work!.



BREVE HISTORIA DE SMART

En cuanto a nuestra visión sobre las cooperativas de impulso empresarial, responden a una forma original de emprender en colectivo, aprender en comunidad y testar el proyecto a escala real.

En el actual panorama de empleo en España, este modelo presenta una alternativa a toda esa gente que tiene ideas, proyectos y valentía para ponerlos en marcha, pero que carece de carácter empresario.

En Smart se tutorizan y acompañan actividades y proyectos de principio a fin, la Cooperativa presta servicios mutualizados a sus socios/as para facilitar el emprendimiento fuera de los escenarios precarios que imperan en gran parte del mercado laboral actual. Emitir facturas no es el objeto principal de Smart, sino la consecuencia lógica de realizar una actividad.

Este modelo de gestión lleva una implicación más fuerte en el acompañamiento del proyecto que cualquier otro modelo de emprendimiento tradicional. Es nuestro valor añadido: el acompañamiento y la capacitación a través de un itinerario integral. Además, ofrece al emprendedor una experiencia de trabajo en equipo que les permite centrarse en la ejecución del proyecto sin preocuparse de las restricciones contables, financieras, fiscales y sociales.

El hecho de que los socios de estructura también sean socios beneficiarios de la causa Smart, refleja la implicación de la comunidad Smart en el bien común: por un lado, en el crecimiento del ecosistema creativo; y por otro lado, el crecimiento, de nuestra organización democrática y solidaria. En definitiva, estamos en un círculo donde todos necesitan de todos al mismo nivel de importancia.

Nuestra filosofía está basada en el trabajo colaborativo: un modelo de gestión en el que todos comparten riesgos y beneficios; dinámico y flexible, profesionales participan en diferentes proyectos simultáneamente. Esta nueva visión del trabajo compartido conlleva sus pros y sus contras.

The logo for Smart, written in a stylized, cursive, pink font.

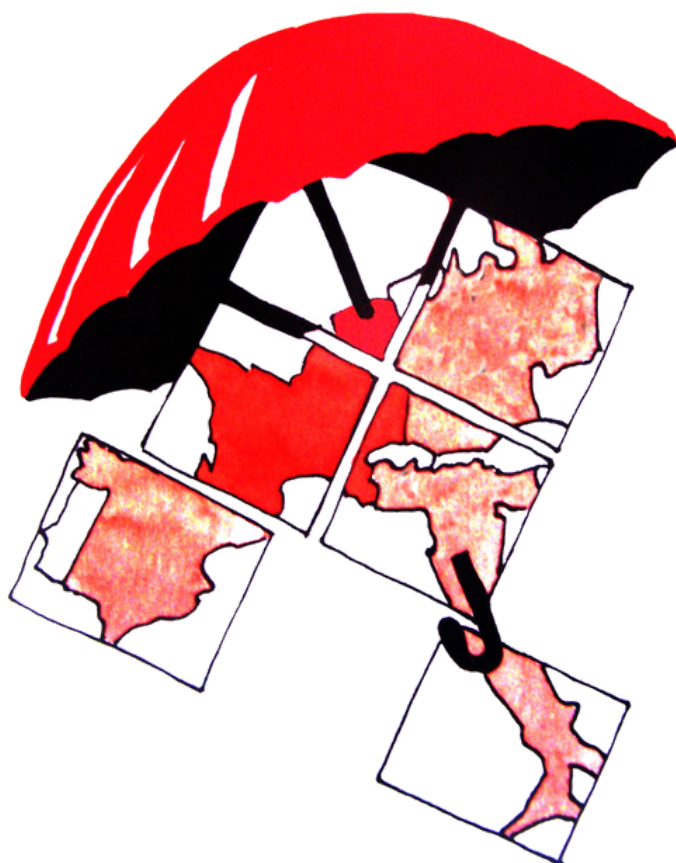
BREVE HISTORIA DE SMART

Por mencionar algunas de sus beneficios, el aprendizaje compartido configura una de las ventajas más atractivas; así como la capacidad de generar sinergias profesionales entre sus socios.

La estructura de Smart Ib se mantiene con el 7,5% de la base imponible de cada actividad:

El 6,5 % se destina al mantenimiento de la cooperativa y de los servicios mutualizados: seguro de responsabilidad civil, prevención de riesgos laborales, pago de impuestos, gestiones y trámites administrativos, contabilidad, asesoramiento jurídico, etc.

El 1% se destina al Fondo de garantías, que garantiza el pago de los impuestos de seguridad social y Hacienda frente a posibles impagos que sufra la Cooperativa para afrontar dichos gastos en momentos puntuales.



SERVICIOS MUTUALIZADOS

Los servicios que ofrece Smart podemos distinguirlos en 4 partes:

- Estructura paraguas para los socios/as
- Acompañamiento
- Crear redes para la cooperación
- Capacitación profesional

ESTRUCTURA

Los servicios que ofrece Smart para dar la cobertura estructural a los socios/as usuarios son:

FINANCIACIÓN: Gracias al fondo de garantías todos los socios/as cooperativistas reciben el anticipo societario entre el 5 y el 12 del mes siguiente de la realización del trabajo. Esto permite que, aunque los clientes finales para los que se preste el servicio tengan una política de pagos a 90 días, el socio/a recibirá su remuneración correspondiente. Esta manera solidaria de financiación ayuda que los socios/as puedan tener alguna tranquilidad frente a la incertidumbre de sus ingresos y pagos de los clientes.

GESTIÓN DE COBROS: El departamento de contabilidad cuenta con personas especialistas en la gestión de cobros, ayudando a a la mediación de conflictos entre los clientes y Smart. Este equipo cuenta con el apoyo legal del departamento jurídico de Smart.

CONTABILIDAD: Desde la estructura se realizan todas las acciones relativas a la contabilidad de la actividad. La actividad la realiza Smart y por ese motivo es la Cooperativa quien realiza todas estas cuestiones; desde la emisión de facturas, el envío al cliente de la misma, las gestiones relativas a la facturación electrónica, declaraciones de IVA e IRPF de proveedores, contabilidad de gastos, pagos a proveedores, pagos de los anticipos societarios, IAE, etc. Cada socio/a cuenta con una cuenta contable para la contabilidad individual de su proyecto, que bajo petición a su asesora se le puede facilitar.

LEGAL MERCANTIL: Smart cuenta con un departamento jurídico para la revisión de contratos, así como la elaboración de los mismos. Desde jurídico también se hace la revisión de licitaciones, subvenciones, contratos menores, para la mejora de la propuesta. Este departamento también da cobertura al asesoramiento, formación y la gestión de las cuestiones pertinentes en las temáticas de: protección de datos, propiedad intelectual y derecho digital, en general.

LEGAL LABORAL: Smart cuenta con una experta en material laboral para el asesoramiento y gestión de las demandas de los socios/as usuarias en este aspecto. Además también la ayuda en lo relativo a las prestaciones contributivas correspondientes.

GESTIÓN LABORAL: Asesoramiento y gestión de altas y bajas en seguridad social, presentación de los seguros sociales, cálculo del IRPF, incapacidad temporal, comunicación de los cambios que salen en materia de seguridad social, es decir, todo lo relativo a la gestiones relativas en la seguridad social.

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES: Smart tiene un servicio de prevención propio constituido en julio de 2020. La seguridad y salud del trabajo de nuestros socios/as es muy importante, por ese motivo antes de empezar una actividad los socios/as rellenan la toma de datos del puesto de trabajo, el Servicio de Prevención Propio le asigna un puesto de trabajo, en el que reciben la formación e información pertinente al mismo. Este departamento es el encargado de realizar las coordinaciones de actividades empresariales. Además, a todos los socios/as se les facilita un curso de Coordinación de Actividades Empresariales para que conozcan sus derechos y obligaciones cuando trabajan en centro ajeno. En el objetivo de concienciar en la seguridad y salud del trabajo hay habilitada en el área Recursos Socios cuentan con un apartado especial Prevención de Riesgos Laborales, donde pueden consultar toda la documentación y las noticias relativas a esta materia.

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL: Smart cuenta con tres seguros de responsabilidad civil para dar una mayor cobertura a las actividades de sus socios/as. El hecho de que sea un seguro compartido hace que la cuantía a cubrir sea de hasta 750.000 euros por socio/a y siniestro.

COMUNICACIÓN: Smart pone a disposición de sus socios/as sus redes sociales, así como su web, para que puedan dar difusión a sus proyectos, eventos, o lo que necesiten. Además, desde Smart se hacen diversidad de iniciativas para que puedan darse a conocer, entre ellas las Entrevistas Socios/as



ACOMPAÑAMIENTO

Cómo hemos contado en la introducción uno de los Objetos Sociales de la cooperativa las asesoras hacen la función de acompañamiento. Cada socio/a cuenta con un equipo de asesores a su disposición que le ayudan a la mejora del proyecto, así como la tutorización del mismo. La asesora se cuenta con una formación actualizada sobre los diferentes temas que afectan a la gestión empresarial del proyecto. Ellas son las encargadas de asesorar al socio/a usuario/a junto con la ayuda del resto de departamentos. Los servicios anteriormente mencionados se articulan y gestionan en este punto.

Desde Smart acompañamos los proyectos de los socios/as de manera individual y personalizada. Dado el tiempo y dedicación que esta labor aborda es necesario conocer la fase en la que se encuentra el socio/a, esta es la fase del análisis. A pesar de la diversidad de información que tenemos sobre el emprendimiento este es una tarea compleja que no solo se limita a desarrollar una actividad, sino que debes tener cierta formación sobre aspectos que atañen a la actividad, y de la misma manera debes tener la capacidad y actitud para ese aprendizaje. Para este acompañamiento desde la orientación y tutorización la asesora dialoga con el socio/a para comprender mejor sus objetivos y hacia donde enfocar su actividad. Para canalizar esta documentación se le facilita al socio/a un cuestionario para que lo complemente. (ver cuestionario). La asesora estudio cada una de sus respuestas y le devuelve el feedback sobre su proyecto al socio/a usuario. En esta etapa se detecta las carencias y las cuestiones en las que está más preparado. También se detecta cómo el socio/a entiende su proyecto. Es una herramienta que facilita información sobre el carácter empresarial del socio/a, así como de la situación del proyecto. Este es el punto de partida para poder ofrecer la orientación y tutorización que el socio/a necesita, sin olvidar en lo qué realmente quiere focalizar sus tareas.

ITINERARIO DE ACOMPañAMIENTO

Tras 5 años de experiencia el itinerario de tutorización ha pasado por diferentes fases. Para nosotros ha sido un aprendizaje entender cómo y por qué se emprende. A pesar de toda la información que hay, esto es algo que hemos tenido que verificar el día a día con nuestros socios/as. Este itinerario se hace desde un acompañamiento basado en la formación no estructurada, personalizada y práctica. Este itinerario entendemos que seguirá cambiando.

Sesión informativa

Antes de iniciar cualquier actividad dentro de la cooperativa es imprescindible asistir a la sesión informativa. Estas sesiones se hacen presenciales o telemáticamente.

Desde Smart creemos en la comunidad y el trabajo en red, desde el primer momento les incentivamos para ese emprendimiento colectivo, por ese motivo, en la medida de lo posible estas sesiones las realizamos de forma grupal.

Estas sesiones informativas informamos y formamos sobre los temas generales. La idea es que conozcan el procedimiento diario, así como lo que es una cooperativa y qué implica ser socio/a cooperativista.

En esta primera toma de contacto se cuenta el proyecto, la actividad emprendedora que quiere canalizar en la cooperativa. De manera informal la asesora conoce más la actividad del socio/a, una escucha activa que le permite recolectar los datos necesarios para un acompañamiento llevadero, práctico y sobretodo que a él/ella le sea útil. Además, también se dicen abiertamente las inquietudes que tienen, aspiraciones en la cooperativa, etc.

Diagnóstico del emprendedor

Podemos verificar estas palabras tomadas del libro emprendizaje en cultura de Jaron Rowan «El trabajador/a de la cultura se situará en el mercado porque es el mejor en el que pueda estar, pero no está comprometido con sus reglas. Pero, frente a la falta de inversión en cultura, la imposibilidad de encontrar empleos estables, la crisis y las reconversiones que afectan a las ciudades, y un sector cultural económicamente deplorable, ciertos trabajadores deciden trabajar para ellos mismos. Están, podríamos decir, “obligados a emprender”»

Conocer el punto en el que se encuentra el emprendedor es fundamental para poder entenderle y ayudarlo. Partiendo de este punto podemos conocer las diferentes necesidades de nuestros socios/as, así como ir educándolos en el mundo empresarial sin que sea una carga más a su día a día, sino una motivación. Entendemos el emprender desde una manera natural de llegar a ser empresario, aunque no se sientan como tal.

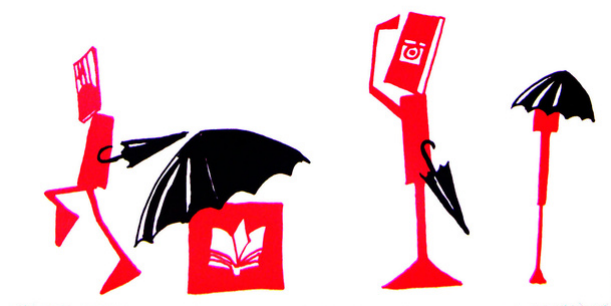
Diagnóstico del proyecto

De una manera natural la asesora habla con el socio/a para conocer a qué se dedica, cómo plantea su proyecto, qué ideas generales tiene, recoge la información necesaria para detectar las problemáticas y buscarle la solución. La asesora encuentra el punto de inicio, los recursos necesarios y el modo de ayudarlo a que su proyecto siga creciendo. Este punto es una manera esencial de recabar información para el mejor uso de todos los servicios que desde la cooperativa ofrecemos, hacer un uso completa de la estructura y el modelo Smart. Aquí también se ven las necesidades que se requiere antes de empezar, por ejemplo, si hay una web que cumpla con la normativa vigente, etc.

Gestión de la actividad

El otro objeto social de Smart es la intermediación entre los socios/as usuarios y el cliente para el realizan el servicio. El perfil de estos socios/as son emprendedores que realmente no tienen la conciencia de emprender, el panorama laboral actual les ha “obligado a emprender” o a desarrollar actividades por cuenta propia. En el otro extremo, nos encontramos a los trabajadores por cuenta ajena que quiere ampliar sus ingresos con trabajos extras. Socios/as más esporádicos porque sus necesidades económicas están cubiertas. En la práctica es que ambos objetos sociales se entrecruzan. Es difícil poder hacer la labor de intermediación entre socio/a y el cliente final sin realizar, aunque sea leve, una orientación o acompañamiento del proyecto. Finalmente, la formación en las cuestiones empresariales está en el día a día de la asesora. El hecho de que hablemos de una formación informal, de conversaciones para explicarle el por qué ese tipo impositivo de IVA, la importancia de la coordinación de actividades empresariales, o la realización de un presupuesto, entre otras cosas, no puede quitarse el papel importante que juega el que el socio conozca sus derechos y obligaciones.

Además, no podemos olvidar mencionar la responsabilidad de la firma del contrato. El socio/a usuario/a se convierte en socio/a trabajador/a de la cooperativa, con la finalidad de desarrollar su actividad cooperativizada, por lo tanto, el contrato lo firma Smart Ibérica, su cooperativa, y el socio/a nunca actuará en su nombre propio. Es un trabajo conjunto, una intermediación de co-responsabilidad, y sin olvidar las garantías que ofrece el formar parte de una cooperativa. Es importante matizar que cuando se habla de intermediación lo que se hace es hacer una estructura paraguas para garantizar la legalidad y seguridad en el trabajo.



El socio/a tiene que canalizar su actividad emprendedora. Un cliente se ha interesado por sus servicios. Se inicia el trámite de la actividad.

El socio/a comenta con su asesora las funciones que va a desarrollar, dónde va a trabajar, para que este pueda desarrollar la tutorización y seguimiento de esta actividad. Esta actividad puede ser desarrollada por un socio/a o por varios. A continuación, resumimos los pasos a seguir por la asesora:

- Presupuesto: El socio/a le facilita a la asesora la estimación de gastos, plazo de ejecución, así como la remuneración que desea percibir. La asesora le desarrolla un presupuesto para que conozca los diferentes costes de la actividad así como la viabilidad y sostenibilidad de la misma.

- Prevención de Riesgos Laborales: Dependiendo del tipo de actividad se le da la formación e información adecuada. Dependiendo de la evaluación del técnico de prevención, el contrato, y la actividad en sí se valorará el riesgo de la actividad, si requiere reconocimiento médico, si necesita que haya un recurso preventivo, etc...

- Contrato: Desde Smart contamos con contrato tipo para prestación de servicio o espectáculos en vivo que ponemos a disposición de nuestros socios/as, pero también el cliente puede pasar su modelo de contrato que será revisado por nuestro departamento jurídico. La asesora analiza el contrato y le comenta al socio/a los aspectos más susceptibles del mismo, los diferentes escenarios, las consecuencias. Si el socio/a está de acuerdo, y no va en contra de los intereses de la cooperativa se procede a la firma por ambas partes.

- Coordinación de actividades empresariales (en el caso que fuera necesario). Siguiendo la normativa, y una vez realizada la firma del contrato las asesoras, socio/a y el servicio de prevención de riesgos laborales realizan la coordinación de actividades empresariales.

- Periodo de ejecución: Una vez que ya está todo listo para el desarrollo de la actividad, las asesoras pasan la información al departamento laboral para cursar las altas en seguridad social del periodo de ejecución. Las asesoras en este punto forman a los socios/as para que sean conscientes y conozcan su cotización.

- Factura: Las asesoras emiten la factura que envían al cliente con copia al socio/a. Cualquier incidente con la misma lo solventan las asesoras.

- Gastos de la actividad: El socio/a presenta a su asesora el listado de gastos producidos por la actividad, en ese momento la asesora valida los gastos producidos, se los traslada al departamento de contabilidad para ser contabilizados.

- Anticipo societario: Se realiza la distribución de la actividad cooperativizada del socio/a. Se gestiona lo que es su remuneración, los seguros sociales e IRPF. Así mismo, la asesora revisa las aportaciones al capital social para su retención.

- Pago del anticipo societario: Entre 6 y el 12 del mes siguiente al trabajado se paga a socio/a lo correspondiente a su remuneración.

- Cobro Factura. El departamento de contabilidad y gestión de cobros se encargan, junto con los socios/as de que los trabajos prestados, por los cuáles se emite la factura se abonen a Smart.

- Pago de gastos de la actividad: Una vez abonada la factura emitida a la que corresponden los gastos, estos se le abonarán a los proveedores o al socio/a si es él quién los abonado

El departamento de contabilidad y laboral presentan las declaraciones correspondientes a la administración pública para el pago de impuestos.

Proyecto

El socio/a empieza a contar con una mayor estabilidad de actividades. Empieza a posicionarse en el mercado, la actividad, aunque muchas veces no deja de ser intermitente, empieza a ser más constante.

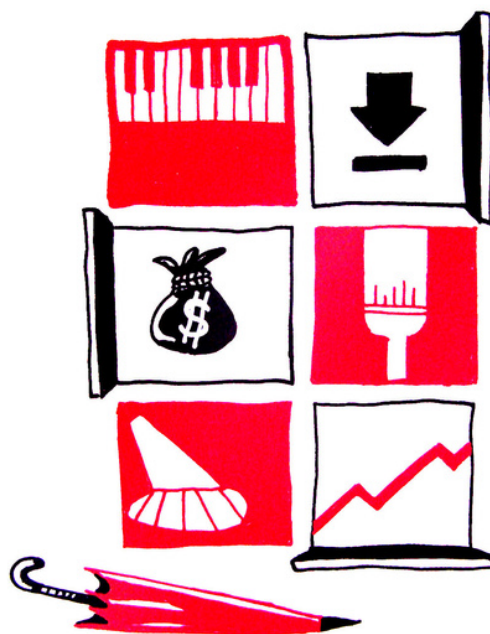
Llegados a este punto se vuelve a hacer un nuevo diagnóstico del proyecto. Se analiza lo acontecido hasta ahora y la asesora junto con el socio/a configuran nuevos escenarios. La asesora realiza una serie de preguntas al socio/a para recaudar información y volver a buscar necesidades. El proyecto en este punto paralelamente puede ir generando actividad, pero empieza un aprendizaje que la asesora de manera cercana transmite al socio/a. Se realiza un presupuesto global, se marcan unos objetivos, se analizan las fuentes de financiación del proyecto, e incluso a través de la red de socios/as de Smart se buscan colaboradores.

El socio/a tiene más conciencia de que tiene un proyecto, de que al final es una pequeña empresa. Esta nueva visión del emprendedor hace que el socio/a se implique más en la cooperativa, esté más receptivo a formarse, y a entender los temas que hasta el momento le parecían inexplicables, seguridad social, irpf, etc.

La asesora le va dejando en cada paso que dan pequeñas píldoras formativas, siendo asimiladas de manera orgánica en el proceso de crecimiento, sin que ellos sientan que es una carga, y se va analizando las diferentes acciones tomadas si están siendo fructíferas o no. El modelo Smart permite adaptarse rápidamente. Se aprovechan los periodos de bajada de actividad para reuniones con las asesoras. Además, no podemos obviar que las asesoras cuentan con la información de diversidad de proyectos, lo que hacen que estén en contacto con el sector de una manera actualizada, y eso se traslada a los socios/as, se crean de manera improvisada comunidades de aprendizaje colectivo.

Duración

La duración del acompañamiento viene regulada en el Reglamento de Régimen Interno de la entidad. La duración del acompañamiento es personalizada y siempre a disposición del socio/a. El socio/a puede desarrollar su actividad todo el tiempo que él considere que Smart es la fórmula de hacer viable su proyecto o la que encaja con el mismo por los servicios mutualizados, la colaboración, etc. El aprendizaje es continuo, los tiempos de cada uno es diferentes, y por eso son ellos los que deciden en qué punto están, cómo quieren emprender. Nuestra labor es acompañarles.



Comunidad Smart

Dinamización: Gracias a nuestras asesoras se realiza dinamización de socios/as para el trabajo en red. La realización de encuentros en nuestros espacios, el uso de las tecnologías para conectar socios/as, así como el envío de comunicaciones relativas a subvenciones, licitaciones, residencias, cualquier información que les pueda ayudar al crecimiento de su proyecto. En este punto también se realiza intercambios de información y gestión entre los diferentes Smart ubicado en las 35 ciudades europeas.

Speed Dating: una modalidad de encuentros virtuales donde los socios/as presentan sus proyectos, dialogan y crean sinergias para seguir creciendo profesionalmente. Una vez finalizados los speed dating editamos los vídeos y se comparten con todos los socios/as, así como con el público en general para dar apoyo a la difusión de proyectos. Para ello está habilitada la web Proyectos Socios/as.

Encuentros Smart: un momento para hacer networking entre los socios/as y poder darles información y formación. Además, es un momento para hacer escucha activa con los socios/as para seguir mejorando.

Cuadernos Smart: En enero de 2020 se publicó el I Cuaderno Smart. Un proyecto de investigación que sirve para dar visibilidad a nuestros socios/as, así como, divulgar sobre el modelo cooperativo Smart, emprendimiento, etc. Un contexto para reflexionar juntos y juntas sobre los modelos de trabajo, las necesidades de las personas, las realidades y retos que tenemos que afrontar. Una labor de sistematización, documentación y reflexión en común como constitutiva e integrarla en lo que hacemos.

SERVICIOS MUTUALIZADOS

Capacitación profesional

Webinarios: una vez al mes se realiza un webinar para fomentar la capacitación profesional de los socios/as. Estos webinarios consisten en dar las herramientas necesarias a los socios/as para mejorar en sus proyectos y reciclaje profesional. Posteriormente se difunden en diferido en recursos socios/as.

Publicaciones: en el área de de socios, recursos socios, se publican artículos, ebook, o vídeos de interés para complementar webinarios, resolver las dudas comunes de los socios/as e ir enseñando las cuestiones necesarias del emprendimiento en la faceta empresarial.

Formaciones: Smart cuenta con una plataforma de formación www.smart-ib.coop/aprende para ayudar a formar a los socios/as en su actividad emprendedora canalizada en la cooperativa. Estas formaciones se ubican dentro de la formación no estructurada. Estas formaciones afectan a la actividad de la mayoría de los socios/as, como puede ser sobre el Reglamento General de Protección de Datos o de Coordinación de Actividades Empresariales.

Tanto los webinarios como las publicaciones son realizadas por socios de estructura y socios/as usuarios.



Smart

