



Smart

CARTA DE SERVICIOS

SMART IBÉRICA DE IMPULSO EMPRESARIAL S.C.A.
F90065418
info@smart-ib.coop

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
BASE LEGAL	2
SMART	2
SERVICIOS	5
ITINERARIO DE TUTORIZACIÓN	8
Sesión informativa.....	8
Diagnóstico del emprendedor.....	8
Diagnóstico del proyecto	8
Actividad.....	9
Proyecto	10
Servicios.....	11
Duración	11

INTRODUCCIÓN

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).

La orientación, formación, tutoría o prestación de servicios que la cooperativa proporciona a sus personas socias podrá adoptar un carácter temporal, relacionadas con el lanzamiento de determinados proyectos empresariales, o un carácter estable, unidas al acompañamiento duradero de la actividad emprendedora; pudiendo asimismo la entidad armonizar ambas modalidades.

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!.

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.

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 SMartIb 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

En el modelo Smart, como hemos comentado anteriormente, se cuenta con una serie de servicios mutualizados para facilitar la realización de las actividades de nuestros socios/as.

- **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 nuestros socios/as a la mediación de conflictos relativo al pago de los servicios realizados.
- **Contabilidad:** Desde la estructura se realizan todas las acciones relativas a la contabilidad de Smart, siendo 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, etc.
- **Jurídico:** 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 cuenta con una persona experta en protección de datos para ayudarles a que sus proyectos cumplan la normativa vigente. Dentro del sector para el que trabajamos la propiedad intelectual es un punto fundamental que también es gestionado, y asesorado por especialistas.
- **Relaciones laborales, recursos humanos:** El departamento denominado gestión laboral especialista en todo lo relativo a la contratación laboral, aunque la figura de nuestros socios/as es socio/a-trabajador/a, entendida la relación como societaria y no laboral, se asimila a esta última y debe ser tratada como tal. La gestión de altas en seguridad social, el pago de los seguros sociales, los IRPF correspondiente a sus anticipos, etc. De acuerdo a la nueva normativa la presentación de contratos públicos se rige por un convenio en el tema de la remuneración, este departamento es el encargado del asesoramiento a que se cumplan los requisitos establecidos.

- **Prevención de Riesgos Laborales:** Smart tiene un servicio de prevención mancomunado que da cobertura al grupo cooperativo Smart exigida por la Ley de prevención de riesgos laborales.
Además, el SPM tiene otra línea para Autónomos y/o entidades jurídicas: desde Smart se podrá facilitar asesoramiento en materia preventiva, itinerario y acompañamiento en su caso en la gestión de la prevención y formación en prevención de riesgos laborales (exceptuando aquella recogida en el art.19 LPRL).

- **Comunicación:** La red Smart cuenta con personas encargadas de la comunicación en redes, donde el principal objetivo es dar a conocer los proyectos de nuestros socios/as. Los socios/as tienen a su disposición nuestros medios sociales y web para poder dar a conocer su proyecto.

- **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.

- **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.

- **Formación:** Los diferentes socios/as de estructura que trabajan en el acompañamiento de proyectos detectan debilidades de los socios/as en la gestión empresarial de su proyecto. Estas debilidades las transformamos en píldoras formativas: encuentros de socios/as, webinar colectivos o dejar a su disposición vídeos y recursos para que puedan aprender a su ritmo. La formación que facilitamos es toda aquella relacionada con la gestión empresarial del proyecto acorde a los servicios que prestamos desde Smart, con el fin de poder dotarles de las herramientas para que si lo creen conveniente puedan independizarse de Smart y seguir gestionando el proyecto.

- **Asesoramiento:** 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 cultural. Ellas son las encargadas de asesorar al emprendedor cultural junto con la ayuda del resto de departamentos. Los servicios

anteriormente mencionados se articulan y gestionan en este punto. Siempre desde un análisis del proyecto y de manera personalizada.

ITINERARIO DE TUTORIZACIÓN

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 en cultura. 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 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 de manera grupal. De manera excepcional esta primera toma de contacto se hace individual. Desde Smart creemos en la comunidad y el trabajo en red, desde el primer momento les incentivamos para ese emprendimiento colectivo.

Estas sesiones informativas, de una manera muy breve se tratan temas generales, la idea es que conozcan el procedimiento diario, así como lo qué es una cooperativa y qué implica ser socio/a cooperativista.

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 ayudarle 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.

Actividad

El socio/a tiene un cliente al que pueda prestarle un servicio. Se inicia el trámite de la actividad. El socio/a comenta con su asesor 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.
- **Prevención de Riesgos Laborales:** Dependiendo del tipo de actividad que se desarrolla este punto necesitará más atención o menos. El Servicio de Prevención Mancomunado está a disposición de las asesoras para poder ayudarles a la toma de decisiones. 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 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
- **Pago del anticipo societario:** Entre el 5 y el 12 del mes siguiente al trabajado se paga al 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.

Servicios

Cuando el proyecto tiene una continuidad y viabilidad desde Smart se le ofrece la posibilidad de independizarse, les ayudaríamos a todo el proceso de creación de su propia entidad jurídica, y si lo desean, pueden seguir disfrutando de los servicios ofrecidos por Smart con independencia jurídica.

Duración

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. 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.

