Anche se non sono un esperto di tutti i tipi di associazione possibile tra persone, professionisti o imprese, so che in Italia abbiamo diverse possibilità per costituire un ente associativo riconosciuto.

In questo articolo, vorrei però soffermarmi su quegli aspetti puramente cooperativi di un gruppo di persone, liberi professionisti o imprese, che possono contribuire a rendere il lavoro insieme utile, fattuale e soddisfacente per gli associati e i beneficiari. Lasciando poi agli esperti di diritto il compito di individuare le eventuali forme statutarie più adatte.

Come qualsiasi **organizzazione** di persone, anche un'associazione si costituisce su **regole** di funzionamento più o meno formalizzate, **obiettivi** e **soddisfazione** dei **partecipanti** e dei **beneficiari**. E diamo per scontato che esistano, nell'associazione in questione, degli **strumenti/mezzi** per realizzare **prodotti e servizi**, che ci siano delle **competenze specifiche** o dei **mezzi di produzione** veri e propri (computer, auto, software, sedi, ecc).

Tra tutti questi elementi che descrivono un'organizzazione associativa penso sia importante soffermarsi soprattutto sulla sua chiarezza finanziaria interna e esterna, sia per le persone che ne fanno parte sia per i beneficiari finali.

Per passare dalla teoria astratta a qualcosa di più specifico faccio adesso l'esempio di una piccola associazione di musicisti, un gruppo, in cui ciascuno abbia già delle proprie attività remunerate e quindi un livello minimo di reddito personale, ma anche il tempo e la voglia di associarsi per fare musica insieme per il pubblico.

Quali sarebbero i problemi più evidenti per costituire, nel caso di un gruppo musicale, un'associazione di una certa durata di liberi professionisti **più o meno allo stesso livello di tenore di vita,** che decida di fare qualcosa insieme, senza un progetto preliminare specifico, particolarmente definito?

Dovrebbero decidere cose di questo tipo: che tipo di pezzi facciamo, quanto costa in termini di tempo e impegno ciascun pezzo, e per ciascuno dei membri le attività associative generali. Quanto costa in termini di tempo e impegno registrare un pezzo, un cd, trovare una serata e soprattutto **quanto e cosa si guadagna in un mese, in termini personali e di gruppo**. **È questa la domanda su cui mi sono soffermato, nello schema a fasi/steps che segue, che definisce una soluzione a questi problemi, in teoria**

Rimane come premessa e conclusione di questo breve articolo l’opinione che un rapporto associativo paritario, formale o informale che sia, richiede la ricerca di chiarezza reciproca su aspetti finanziari e obiettivi produttivo/culturali di gruppo. Questa chiarezza può essere importante per la sua durata e creatività artistica, anche per la sua capacità di innovazione e sperimentazione continua.

Di seguito il mio piccolo schema di autogestione finanziaria, che forse può essere utile anche a gruppo di persone/imprese che non si occupa di beni immateriali come la musica o l’arte ma per esempio vuole occuparsi, attraverso un protocollo di intesa, di creazione di servizi alla persona o di manufatti, quindi può essere valido per diversi tipi di associazioni, liberi professionisti o imprese.

Fase 1 – sperimentale

Il gruppo comincia a lavorare insieme senza obiettivi di reddito mensile personale. Crea qualcosa di soddisfacente almeno per i membri del gruppo e tutto quello che si guadagna, con la vendita di prodotti/eventi, viene accantonato per investimenti in strumenti, attività promozionali o altro. Ci si concentra sugli aspetti di creatività e soddisfazione artistica e performativa dei suoi stessi membri ma anche del pubblico/mercato eventuale, avendo la pazienza di testare bene quanto si è creato per il pubblico/mercato, oltre che per se stessi.

Fase 2 – avanzamento

Avendo avuto come obiettivo concordato e avendo raggiunto una certa continuità iniziale di guadagni variabili minimi e soddisfazione generale, il gruppo decide, a questo punto, di fissare uno standard mensile personale da raggiungere, per esempio 300 euro al mese, impegnandosi con le necessarie attività creative/produttive e promozionali, proprio per raggiungere e mantenere quella cifra. Eventuali guadagni ulteriori, che avanzano questo dividendo, vengono accantonati per futuri investimenti in strumenti, promozione o altro.

Livello 3 – consolidamento

Il gruppo ha individuato e raggiunto delle modalità creative, di performance e promozionali, che gli permettono di raggiungere un nuovo standard mensile fisso, da corrispondere ai suoi membri, per esempio 800 euro mensili fissi, e può decidere o meno di impegnarsi per mantenere questo standard di lavoro e retribuzione, sempre fino a quando ciò corrisponda a una piena soddisfazione artistica e

performativa personale e di mercato/pubblico. Eventuali guadagni ulteriori continuano a essere inseriti nella cassa comune del gruppo, per una sua gestione concordata, per tutto il gruppo, o maggiormente a favore di qualcuno dei suoi membri in particolare.

Contattami per idee e proposte di collaborazione!