

ALMA MATER STUDIORUM – UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

FACOLTÀ DI SCIENZE POLITICHE

**LAUREA SPECIALISTICA IN: SVILUPPO E COOPERAZIONE INTERNAZIONALE E
LOCALE**

TESI DI LAUREA

POLITICHE DELLO SVILUPPO AGRICOLO

TITOLO

**IL MICROCREDITO IN SERBIA: IL CASO DEL MICRO DEVELOPMENT
FUND NELLA MUNICIPALITA' DI KRALJEVO**

CANDIDATO

Martina Benedetti

RELATORE

Prof. Andrea Segrè

CORRELATORE

Dr. Luca Falasconi

SESSIONE III

ANNO ACCADEMICO 2007/2008

INDICE

INTRODUZIONE	4
<i>CAPITOLO 1</i>	10
CHE COSA E' IL MICROCREDITO	10
1.1 Cenni introduttivi sul microcredito	10
1.2 Origine del microcredito	11
1.2.1 Microcredito tradizionale informale	12
1.2.2 Microcredito di gruppi informali.....	13
1.2.3 Piccoli prestiti di banche di settore.....	13
1.2.4 Microcredito cooperativo.....	14
1.2.5 Microcredito moderno	14
1.3 La Grameen Bank e le altre forme di microcredito moderno.....	16
1.4 Come agisce il microcredito moderno	19
1.4.1 I limiti della banca tradizionale diventano i punti forti del microcredito	19
1.4.2 L'alternativa alle garanzie patrimoniali introdotte dal microcredito moderno	22
1.5 I soggetti creditore nel microcredito moderno.....	25
1.5.1 Dipendenza o sostenibilità economica delle istituzioni di microcredito	27
1.6 Dal Microcredito alla Microfinanza.....	30
1.6.1 La finanza etica	32
1.7 Alcune considerazioni	34
<i>CAPITOLO 2</i>	36
IL MICROCREDITO IN SERBIA.....	36
2.1 Cenni introduttivi del microcredito in Serbia	36
2.2 Microcredito nei Balcani	38
2.3 Contesto socio-economico in Serbia	43
2.3.1 Le conseguenze del passato	44
2.3.2 Il processo di privatizzazione.....	47
2.4 La situazione socio-economica attuale.....	51
2.4.1 Self-employment e Start up.....	53
2.5 L'esperienza di microcredito in Serbia	55
2.5.1 L'ambiente istituzionale e normativo che regola il microcredito	56
2.6 Le istituzioni di microcredito in Serbia.....	61
2.6.1 Settore Privato	61
2.6.2 Settore Pubblico	64
2.6.3 Settore non Profit.....	65
2.7 Alcune considerazioni	70
<i>CAPITOLO 3</i>	72
IL CASO STUDIO DEL MICROCREDITO DI MDF NELLA MUNICIPALITA' DI KRALJEVO	72
3.1 Cenni introduttivi	72
3.2 Contesto socio-economico nella municipalità di Kraljevo.....	74
3.2.1 Il Self-employment nella municipalità di Kraljevo	76
3.3 Il Caso Studio del Microcredito di MDF a Kraljevo: Metodologia di Ricerca	78
3.4 Le linee operative di MDF nella municipalità di Kraljevo	81

3.4.1	Le caratteristiche dei clienti e dei crediti elargiti da MDF	86
3.5	I risultati ottenuti dalle interviste qualitative dei clienti MDF	91
3.5.1	I Beneficiari di MDF intervistati nell'economia informale	91
3.5.2	I Beneficiari di MDF intervistati nell'economia formale	97
3.5.3	Alcune considerazioni tra la ricerca effettuata da MDF e i risultati ottenuti dalle interviste qualitative.....	100
3.6	Alcune considerazioni finali.....	104
CONCLUSIONI		109
<i>APPENDICE A</i>		114
Appendice A.1		114
Appendice A.2		117
Appendice A.3		121
Appendice A.4		125
Appendice A.5		128
Appendice A.6		130
Appendice A.7		132
Appendice A.8		134
Appendice A.9		136
Appendice A.10		138
Appendice A.11		141
Appendice A.12		143
Appendice A.13		146
Appendice A.14		148
Appendice A.15		150
Appendice A.16		152
<i>APPENDICE B</i>		154
Appendice B.1		154
Appendice B.2		156
Appendice B.3		157
Appendice B.4		158
Appendice B.5		159
Appendice B.6		162
Appendice B.7		163
Appendice B.8		164
Appendice B.9		165
<i>RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI</i>		166

INTRODUZIONE

Nel settembre del 2000, in occasione del Vertice del Millennio convocato dalle Nazioni Unite, i *leader* mondiali si sono impegnati a combattere i diritti sociali ed economici negati ad una parte della popolazione del mondo, in considerazione del fatto che nello stesso anno più di un miliardo di persone viveva sotto la soglia di povertà.¹ Questo accordo noto come gli Obiettivi di Sviluppo del Millennio (*Millennium Development Goals* – MDGs), ha lo scopo da un lato di fare uscire dalla trappola della povertà la parte di popolazione più vulnerabile presente in molti paesi del mondo e dall'altro di migliorare la qualità della vita degli stessi attraverso l'accesso ai diritti base come l'istruzione e la salute.

L'accesso al credito è uno degli ostacoli che non permette a questa parte di popolazioni di uscire dalla trappola della povertà, infatti secondo il programma delle Nazioni Unite dello Sviluppo (UNDP) l'80% della popolazione mondiale ottiene solo il 5,4% del credito erogato dal sistema bancario.² Le motivazioni di questo squilibrio sono dovute alle condizioni del prestito dettate dal sistema bancario tradizionale che nega l'accesso al credito alla parte di popolazione più vulnerabile. In considerazione di questo, le Nazioni Unite e molti altri organismi a livello internazionale e nazionale vedono nel microcredito uno strumento di lotta alla povertà, che permette l'accesso al credito a persone in condizioni socio-economiche difficili. Il riconoscimento ufficiale del microcredito come strumento di sviluppo economico e sociale si ha quando le Nazioni Unite definiscono il 2005, l'Anno Internazionale del Microcredito. L'importanza di questo evento è stato sottolineato anche dalle parole di Kofi Annan, Ex Segretario Generale delle Nazioni Unite, che afferma nel 2004:

¹ World Bank: www.worldbank.org

² Programma delle Nazioni Unite dello sviluppo: www.undp.org

*“The International Year of Microcredit 2005 underscores the importance of micro-finance as an integral part of our collective effort to meet the Millennium Development Goals. The challenge before us into addresses the constraints that exclude people from full participation in the financial sector. The International Year of Microcredit offers a pivotal opportunity for the international community to engage in a shared commitment to meet this challenge. Together, we can and we must build inclusive financial sectors that help people improve their lives.”*³

Il microcredito basa le sue caratteristiche sull’idea che il sistema di credito deve essere aperto a tutti, anche verso coloro che non possono accedere al prestito bancario tradizionale a causa della loro inadeguatezza o della mancanza di garanzie reali. Infatti, il microcredito permette di migliorare il proprio tenore di vita attraverso l’erogazione di un micro-prestito per piccole attività economiche di *self-employment*, senza che la richiesta di garanzie reali diventino una condizione di esclusione per l’accesso a tale credito. La maggior parte della popolazione esclusa dai servizi finanziari, lavora nel mercato informale e vive attraverso l’economia di sussistenza, per cui un piccolo prestito gli permetterebbe di iniziare un’attività di *self-employment* che possa incrementare il suo *standard* di vita e della propria famiglia. In molti paesi poveri, il *self-employment* nel settore informale rappresenta più del 50% della forza lavoro, quindi l’accesso al micro-prestito permetterebbe alla popolazione vulnerabile di generare un’attività redditizia attraverso una piccola impresa privata.⁴

Il microcredito come strumento d’inclusione economica e sociale viene ormai utilizzato in molte aree del mondo da diversi organismi. Secondo il *Microcredit*

³ Kofi Annan afferma: il 2005, l’anno internazionale del microcredito, sottolinea l’importanza della microfinanza per raggiungere gli obiettivi dello sviluppo del millennio. La nostra sfida è evitare che le persone vengano escluse dalla piena partecipazione al sistema finanziario. L’anno internazionale del microcredito offre una grande opportunità di raggiungere questa sfida. Insieme, possiamo e dobbiamo costruire un settore finanziario che possa aiutare le persone a migliorare la propria vita. *International year of microcredit 2005*: www.yearofmicrocredit.org

⁴ *Microcredit Summit Campaign*: www.microcreditsummit.org

Summit Campaign nel 2006 circa 3.316 istituzioni di microcredito nel mondo hanno raggiunto complessivamente 133 milioni di destinatari, di cui 92 milioni tra i più poveri e nel 2015 (ultimo anno del MDGs) il microcredito raggiungerà più di 100 milioni di famiglie nel mondo oltre a quelle già beneficiarie.⁵

Il primo ad adottare questo strumento di sviluppo economico e sociale fu Yunus in Bangladesh con la *Grameen Bank* nel 1983, da questa esperienza molte altre se ne formarono in altri continenti come in America Latina con la ACCION, oppure in Africa, fino ad arrivare nel continente Europeo. Per esempio, in Bangladesh il microcredito ha già raggiunto l'80% delle famiglie povere di cui il 48% ha superato la linea di povertà;⁶ in India tre quarti dei clienti dell'organizzazione di microfinanza SHARE ha visto migliorare significativamente la propria qualità di vita e metà di questi sono usciti dalla trappola della povertà;⁷ in Honduras i clienti che hanno ricevuto un credito hanno potuto mandare i loro figli a scuola, abbassando il tasso di *drop-out* scolastico che caratterizza molti paesi poveri; in Bolivia i beneficiari dei microprestiti hanno aumentato in 2 anni il loro reddito familiare potendo in questo modo accedere anche all'assistenza sanitaria.⁸ Questo sottolinea come il microcredito non agisca unicamente sulla variabile economica ma anche su quella della qualità delle vita dei clienti, attraverso l'accesso a diritti base come l'istruzione e la salute.⁹

Gli stati all'interno dell'area balcanica sono un esempio dove il microcredito ha iniziato negli anni '90 ad avere un ruolo sempre più in primo piano come strumento di sviluppo sociale ed economico. La Bosnia- Erzegovina è stato uno dei

⁵ *Microbanking Bullent*: www.mixmbb.org

⁶ *World Bank*: www.worldbank.org

⁷ *Global development research center*: www.gdrc.org

⁸ *Microbanking Bullent*: www.mixmbb.org

⁹ Ovviamente, le caratteristiche dei progetti di microcredito cambiano a seconda del contesto socio-economico in cui agisce, per esempio alcune organizzazioni ha come *target* di clienti solo le donne altre invece non fanno differenza di genere, altre ancora adottano i prestiti individuali invece che quelli gruppo.

primi paesi ad implementare progetti di microcrediti sia come strumento economico che come strumento di pace all'interno di una conflittualità sociale molto alta.

Tenendo conto che l'implementazione di molti progetti di microcredito in Bosnia-Erzegovina hanno dato i risultati sperati, sarebbe interessante analizzare il ruolo che potrebbe avere il microcredito in Serbia. Infatti, a differenza degli altri stati nell'area balcanica il suo operato in Serbia inizia più tardi, alla fine degli anni '90, in un contesto socio-economico molto difficile, dopo anni di embargo economico, di bombardamenti NATO e di una crisi socio-economica molto profonda. Fino ad ora non sono stati fatti molti studi sul ruolo che potrebbe avere il microcredito in Serbia dato il poco periodo trascorso dal suo utilizzo come strumento di sviluppo economico e sociale. In considerazione di ciò, in questa tesi verrà trattato il tema del microcredito in Serbia, analizzando in particolare il ruolo dell'organizzazione non governativa *Micro Development Fund* (MDF) nella municipalità di Kraljevo. L'obiettivo che si vuole raggiungere attraverso questa tesi è quello di estrapolare alcune considerazioni che aiutino a comprendere il contesto in cui si articolano i progetti di microcredito in Serbia; più specificatamente per quello che riguarda MDF nella municipalità di Kraljevo, lo scopo è quello di analizzare gli effetti del microcredito sulla vita dei beneficiari facendo inoltre alcune considerazioni sulle ripercussioni dei micro-prestiti sull'economia locale oggetto del caso studio.

La struttura delle tesi verrà divisa in tre capitoli con l'obiettivo di dare una chiara spiegazione ed analisi agli argomenti sopraccitati.

Con il primo capitolo verrà trattato l'inquadramento teorico interdisciplinare del microcredito, focalizzando la prima parte sulle origini del microcredito e le differenze che esistono tra le diverse tipologie di micro-prestiti e il microcredito moderno, iniziato con la *Grameen Bank* di Yunus in Bangladesh. Successivamente, verranno affrontati i limiti del sistema bancario tradizionale che non permettono ad una parte di popolazione di usufruire dei prestiti. Questi limiti saranno superati del

microcredito moderno attraverso diversi meccanismi che permetteranno di offrire prestiti anche alla popolazione più vulnerabile. Infine nel primo capitolo da una parte si analizzeranno i diversi organismi che elargiscono microprestiti, sottolineando il problema che incontrano con la non sostenibilità economica, dall'altra si introdurrà il microcredito moderno all'interno della microfinanza e più generale della finanza etica.

Con il secondo capitolo si analizzerà il contesto socio-economico e normativo in cui operano le istituzioni di microcredito in Serbia. La prima parte sarà focalizzata sul contesto economico, sociale e politico della Serbia a partire dalla morte di Tito, seguita dal governo Milošević fino ad arrivare al processo di privatizzazione ancora in atto. Successivamente verrà analizzata la nascita del microcredito in Serbia, analizzando da una parte il contesto normativo che regola l'operato delle istituzioni di microcredito e dall'altra i vari organismi (banche, *business company*, ONG e fondi governativi) presenti sul territorio.

Il terzo capitolo sarà incentrato sul caso studio del *Micro Development Fund* (MDF) nella municipalità di Kraljevo, con lo scopo finale di riuscire a ricavare alcune considerazioni sull'impatto del microcredito di MDF sui beneficiari e sull'economia locale circostante. La scelta dello studio di caso di MDF e della municipalità di Kraljevo è avvenuta dopo un'approfondita ricerca sul campo sia delle istituzioni di microcredito che della situazione socio-economica in Serbia. Nella prima parte del terzo capitolo si introdurrà la situazione socio-economica nella municipalità di Kraljevo per poi focalizzare l'attenzione sul ruolo di MDF nell'area, con lo scopo di chiarire le sue caratteristiche. L'analisi su MDF, attraverso l'osservazione sul campo, 16 interviste qualitative e la consultazione del database della stessa organizzazione, cercherà di mettere in luce le linee operative dell'organizzazione e le caratteristiche dei clienti, sia personali che lavorative, dei crediti ricevuti e dell'attività intrapresa o già esistente finanziata con il prestito me-

desimo, utilizzando inoltre dei risultati ottenuti dalla ricerca effettuata da MDF nel 2001 sui suoi clienti.

CAPITOLO 1

CHE COSA E' IL MICROCREDITO

1.1 Cenni introduttivi sul microcredito

L'origine del microcredito non deve essere cercata negli ultimi 30 anni, infatti sono sempre esistite forme diverse di micro-prestito in quasi tutti i periodi della storia dell'uomo. A seconda del luogo, del periodo storico e dei soggetti che lo hanno sviluppato si sono venute ad affermare diverse forme di microcredito, le cui differenze hanno reso peculiare ciascun progetto fino ad arrivare alla più recente forma, così definita moderna, che nasce nel 1983 con la fondazione della *Grameen Bank* in Bangladesh.

Essendo quest'ultima forma la più diffusa e quella che, soprattutto in questi ultimi anni, ha svolto un ruolo di riferimento per tutti coloro che hanno implementato progetti di microcredito, cercheremo di analizzare i suoi punti di forza e di debolezza, attraverso la sua comparazione con i servizi offerti dalle istituzioni bancarie tradizionali.

È necessario fin da ora, però, sottolineare un aspetto fondamentale, cioè che il microcredito non è altro che uno dei servizi che le istituzioni di microfinanza offrono ai propri clienti, tutti servizi che rientrano nell'ampio ventaglio di attività proposte dalla finanza etica.

L'obiettivo finale è quindi di introdurre teoricamente il concetto di microcredito per poter così entrare in possesso degli strumenti che ci permetteranno di analizzare il caso studio che con questo lavoro vogliamo proporre.

1.2 Origine del microcredito

Il microcredito negli ultimi 30 anni ha avuto un ruolo sempre più presente nella letteratura economica, sociale e politica, di quella corrente di pensiero che vede questo strumento come una soluzione alternativa alle diverse problematiche, economiche, sociali, relazionali, culturali, che affliggono molti paesi in via di sviluppo o in transizione.

Il microcredito, che può essere considerato a tutti gli effetti uno strumento di sviluppo economico che permette l'accesso ai servizi finanziari alle persone in condizioni di povertà ed emarginazione, è caratterizzato dal fatto di agire attraverso prestiti di piccola entità.

Le sue origini non sono, però, recenti, infatti meccanismi di finanza socialmente orientata con caratteristiche di mutualismo e solidarietà, sono sempre esistiti sotto le più diverse forme in quasi tutti i periodi della storia dell'uomo. Quello che differenzia queste forme dal microcredito moderno¹⁰ sta proprio nell'efficacia e nell'originalità di quest'ultimo, e quindi di aver saputo almeno in parte risolvere i difetti presenti nelle forme tradizionali di prestito.

Adottando la tassonomia sviluppata da Muhammad Yunus¹¹ è possibile identificare cinque forme di microcredito¹²:

- microcredito tradizionale informale
- microcredito di gruppi informali
- piccoli prestiti di banche di settore

¹⁰ La nascita del microcredito moderno si fa risalire al 1983 con la fondazione della Grameen Bank ad opera di Muhammad Yunus in Bangladesh.

¹¹ Muhammad Yunus è nato e cresciuto a Hittagong, principale porto mercantile del Bengala. Laureato in economia, ha insegnato all'Università di Boulder, Colorado, e alla Vanderbilt University di Nashville, Tennessee. Dal 1972 ha diretto il dipartimento di economia dell'università di Chittagong. Nel 1977 ha fondato la Grameen Bank, un istituto di credito indipendente che pratica il microcredito senza garanzia e che è diffuso in cinquantasette paesi. Yunus M., (2008), *Un mondo senza Povertà*, Feltrinelli, Milano.

¹² Becchetti L., (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna, pag. 22.

- microcredito cooperativo
- microcredito moderno

1.2.1 Microcredito tradizionale informale

Nel microcredito tradizionale informale troviamo i *local moneylenders*, i monti di pegno, i prestiti di amici e familiari e il prestito al consumo in mercati informali. Il credito dei prestatori di denaro di villaggio (*local moneylenders*) esiste da molto tempo e ancora oggi viene utilizzato in molte zone economicamente svantaggiate. Il maggior difetto di questa forma di credito è che nella maggior parte dei casi il prestatore di denaro diventa un usuraio in altre parole, dispone di una condizione di monopolio e vanta un potere contrattuale ben superiore a quello dei potenziali destinatari dei prestiti, attraverso tassi d'interesse molto elevati. I beneficiari del prestito non riescono a trarre nessun beneficio dall'utilizzo del credito, ma anzi alla non restituzione del prestito si trovano in una condizione di dipendenza e in certi casi di semischiavitù con il prestatore. Questo tipo di microcredito, anche se talvolta rappresenta l'unica possibilità di finanziamento per il debitore, più che strumento di promozione delle pari opportunità diventa un meccanismo economico che esaspera le disuguaglianze di reddito o di ricchezza nelle economie di villaggio.

I monti di pegno nella maggior parte dei casi forniscono prestiti al consumo per fronteggiare crisi di liquidità. La caratteristica che dà il nome a questa particolare forma di finanza è determinata dal fatto che il debitore ha una garanzia patrimoniale personale da mettere a "pegno" per le somme ricevute, il cui valore di mercato viene stimato dal prestatore.

1.2.2 Microcredito di gruppi informali

Nei prestiti di gruppo del mercato informale del credito, troviamo le tontine e la Rosca, questi strumenti hanno una lunga storia e tradizione nei paesi del sud del mondo. Le tontine, con finalità assicurative, sono dei fondi creati volontariamente da un gruppo di partecipanti i quali ricevono un rendimento. Questi fondi prevedono che alla morte di uno degli iscritti, le sue risorse vadano ad accrescere i rendimenti dei rimanenti.

Nella Rosca tutti i partecipanti versano ad intervalli periodici una somma prefissata per formare un fondo rotativo e a turno ogni partecipante ottiene un prestito al consumo finanziato dalle risorse del fondo¹³.

1.2.3 Piccoli prestiti di banche di settore

La terza categoria ricopre i prestiti di piccola dimensione erogati da banche tradizionali che sono specializzate in alcuni settori specifici d'investimento come il credito all'agricoltura, all'allevamento e alla pesca. Un esempio è dato dalla Banca Etica in Italia la quale offre micro-prestiti nel settore agricolo con lo scopo di promuovere la coltivazione biologica accanto all'utilizzo delle energie rinnovabile. In genere queste banche sono in collaborazioni con altre realtà sul territorio che operano soprattutto nel settore non profit. L'obiettivo di queste banche è di favorire lo sviluppo di un determinato settore economico perchè considerato strategico per lo sviluppo dell'intera comunità socio-economica che si prefissano come *target* di clientela.

¹³ Ibidem, pag. 35.

1.2.4 Microcredito cooperativo

Il Microcredito cooperativo include tutte quelle istituzioni creditizie (il credito cooperativo, le banche popolari e le casse di risparmio) che rappresentavano, prima dell'ingresso del microcredito moderno, l'avanguardia in termini di attenzione alla clientela medio-piccola e alle ricadute sociali sul territorio della propria attività creditizia. La caratteristica principale di questa forma di credito è la struttura proprietaria delle banche che implica una gestione peculiare degli utili d'impresa, inoltre il socio non può avere più di un voto per cui il peso elettorale non è proporzionato al capitale versato. Queste banche sono soprattutto specializzate nel finanziamento di progetti di piccola e media impresa e i prestiti vengono erogati secondo il sistema bancario tradizionale cioè attraverso la garanzia patrimoniale personale¹⁴.

1.2.5 Microcredito moderno

Il microcredito moderno fa parte dell'ultimo tipo di prestito all'interno della classificazione di Yunus. Viene chiamato moderno perchè cerca di colmare le lacune degli altri tipi di prestiti basando il suo operato sulla combinazione tra sviluppo economico e pari opportunità. Ovvero, è rivolto a tutte quelle persone che non hanno la possibilità di accedere ad altri servizi finanziari e di credito perchè considerati da molte istituzioni e da banche soggetti non bancabili¹⁵, eliminando la possibilità a queste persone di migliorare il proprio tenore di vita attraverso le proprie forze. In considerazione di ciò, l'obiettivo del microcredito moderno è quello di creare un sistema del credito aperto a tutti anche per coloro che non hanno garanzie materiali da dichiarare come collaterale.

¹⁴ Ibidem, pag. 38.

¹⁵ Per maggiori informazioni sul concetto di soggetti non bancabile si veda paragrafo 1.4.1

Questo tipo di credito nasce con l'esperienza di Yunus in Bangladesh nel 1983 per poi espandersi in molti altri stati. Le caratteristiche, i modelli di microcredito e le istituzioni che erogano questo tipo di prestito, cambiano a seconda del contesto in cui operano con l'obiettivo di soddisfare i bisogni dei proprio e dei potenziali clienti. Il target di clienti in generale fa parte della popolazione più vulnerabile sia socialmente che economicamente, che ha bisogno di un piccole prestito per iniziare una attività di *self-employment*.

1.3 La Grameen Bank e le altre forme di microcredito moderno

Il microcredito moderno viene definito come:

*“un piccolo prestito, finalizzato prevalentemente per l’investimento piuttosto che per il consumo, a individui o microimprese, prevalentemente prive di garanzie patrimoniali verso le quali le istituzioni di microcredito si cautelano con forme di garanzia alternative”.*¹⁶

Questa definizione è condivisa da tutti modelli di microcredito moderno, ma soprattutto questa denominazione è nata grazie al primo modello di microcredito moderno, ovvero la *Grameen* di Yunus in Bangladesh nel 1983, la quale è stata da pionere per tutti i modelli sviluppatesi da lì in avanti nel resto del mondo.

Infatti, il modello della *Grameen*, grazie a Yunus, nasce a differenza delle altre forme di prestito tradizionale, con uno scopo ben preciso, quello di alleviare molti villaggi del Bangladesh da una povertà acuta. Yunus si rese conto che, visto che le banche del luogo non intendevano fare prestiti ai poveri della zona, attraverso un piccolo prestito senza chiedere in cambio nessuna garanzia, consentiva ad alcuni poveri di uscire dalla morsa degli usurai ripagando i debiti contratti. L’uscita dal ciclo di debiti permetteva al beneficiario della piccola somma, di utilizzare il prestito per migliorare o iniziare un proprio lavoro incrementando il tenore di vita suo e della sua famiglia. La *Grameen Bank* è basata sull’idea che le istituzioni finanziarie tradizionali non riescono a riconoscere il potenziale imprenditoriale delle persone economicamente svantaggiate e le loro capacità di iniziare e portare avanti un’attività produttiva. Le banche tradizionali hanno sempre considerato le persone

¹⁶ Yunus M., (2008), *Un mondo senza povertà*, Feltrinelli, Milano, pag 59.

che non sono in grado di fornire garanzie di credito, come soggetti “non bancabili”¹⁷ senza tenere conto che la partecipazione alla vita economica, attraverso la messa a disposizione dei necessari finanziamenti iniziali per poter avviare un’attività produttiva, permetterebbe l’uscita dalla trappola della povertà.

In Bangladesh il microcredito ha già raggiunto l’80% delle famiglie povere, infatti, secondo le stime del *Microbanking Bullent*¹⁸ milioni di persone hanno usufruito delle *Grameen Bank*, ma anche delle altre numerose organizzazioni non governative di microcredito.

L’esperienza del modello di *Grameen* è stata da esempio per tutte le altre esperienze di microcredito in tutto il globo, infatti i dati del *Microcredit Summit Campaign* di fine 2006 parlano di circa 3.316 istituzioni di microcredito nel mondo che hanno raggiunto complessivamente 133 milioni di destinatari, di cui 92 milioni tra i più poveri¹⁹. Va in ogni caso sottolineato il fatto che, ogni istituzione di microcredito opera in situazioni economiche e sociali diverse, per cui le peculiarità dei progetti di microcredito cambiano a seconda del contesto in cui agiscono, ma in ogni caso l’obiettivo primario rimane quello di migliorare le condizioni di vita dei meno abbienti nelle diverse aree del mondo. Esistono, prestiti di gruppo o prestiti individuali; il target di clienti cambia a seconda delle istituzioni di microcredito, per esempio la *Grameen bank* finanzia solamente le donne, altre istituzioni non fanno differenza di genere, altre ancora solo rifugiati o *Internally displaced persons* (IDP). Nella maggior parte dei casi il target di clienti cambia a secondo dei donatori che permettono l’esistenza di molte istituzioni di microcredito le quali non sarebbero autosostenibili a livello finanziario.

Per quanto riguarda invece le caratteristiche istituzionali di chi eroga il prestito esistono tre forme prevalenti:

¹⁷ Per un maggior approfondimento del concetto si veda il paragrafo 1.4.1.

¹⁸ Un centro di studi internazionali sul microcredito che monitora l’attività delle diverse organizzazioni di microfinanza. www.mixmbb.org

¹⁹ *Microcredit Summit Campaign*, www.microcreditsummit.org.

- Organizzazioni non governative (ONG)
- Banca tradizionale o ONG che lavorano per conto o in stretta relazione con una banca di riferimento (che spesso eroga formalmente il credito e garantisce quella cornice giuridica che consente all'ONG "non banca" di poter svolgere l'attività di microcredito)
- Fondi per lo sviluppo creati da governi nazionali per combattere la povertà.

Queste tre istituzioni coprono tutte le possibili erogazioni di prestiti, dalle tradizionali banche che fanno prevalere la massimizzazione della ricchezza degli azionisti sul benessere sociale alle istituzioni ONG che non hanno scopo di lucro, fino ad arrivare ai fondi per sviluppo dei governi nazionali i quali erogano microcrediti alla popolazione nazionale in difficoltà²⁰.

²⁰ Per un maggiore approfondimento sui soggetti che erogano prestiti di microcredito si veda il paragrafo 1.4.2.

1.4 Come agisce il microcredito moderno

Il microcredito moderno è un programma che offre piccoli prestiti e in alcuni casi altri servizi finanziari a persone in difficoltà economica per progetti di *self-employment*, i quali generano reddito e permettono ai destinatari del credito di migliorare il proprio tenore di vita e dei propri famigliari. In molti paesi in via di sviluppo o in transizione, il *self-employment* in economie informali e formali costituisce più del 50%²¹ della forza lavoro, tale per cui l'accesso a un piccolo credito permette inizialmente, di generare reddito attraverso una piccola attività imprenditoriale. Considerando che, in molti paesi in via di sviluppo e in transizione questo tipo di forza lavoro costituisce una fetta cospicua della popolazione, viene da chiedersi quali siano le motivazioni che non spingono le banche tradizionali a coprire questi potenziali clienti.

1.4.1 I limiti della banca tradizionale diventano i punti forti del microcredito

Secondo l'elementare principio economico della diminuzione del ricavo marginale del capitale, un'attività imprenditoriale con poco capitale dovrebbe essere in grado di avere un maggior ricavo sui propri investimenti rispetto a quelle attività con un maggior capitale. Questo implica che le piccole attività imprenditoriali dovrebbero essere in grado di pagare alla banca un maggior tasso d'interesse rispetto alle ricche aziende²². Data questa assunzione le banche tradizionali dovrebbero dare

²¹ *Microcredit Summit Campaign*, www.microcreditsummit.org.

²² De Aghion B. A. & Morduch J., (2005), *The economics of Microfinance*, MIT press Cambridge, London, pag 76.

credito, maggiormente alla popolazione con meno capitali e quindi più povere, invece di coprire solamente i clienti con maggior capitale.

Le motivazioni che stanno alla base della non copertura di questi soggetti definiti “non bancabili” perché non posseggono garanzie adeguate, sta nella cosiddetta “asimmetria informativa” tra creditore e debitore che si traduce in uno squilibrio d’informazioni relative alla qualità e alla probabilità di successo dell’investimento tra chi concede e chi richiede il prestito²³. L’asimmetria informativa genera problemi di tipo diverso a secondo delle fasi del rapporto tra banca e debitore, più in particolare a ciò che si può verificare prima, durante o dopo la realizzazione del progetti per il quale si richiede il prestito.

Prima della concessione del prestito si può manifestare la cosiddetta selezione avversa, dove la banca ha di fronte una serie di potenziali debitori e deve cercare di scegliere un livello di tasso d’interesse che le consenta di far accedere al credito chi è dotato di progetti di successo, escludendo chi ha invece progetti che non consentirebbero di ripagare le somme prestate. Intuitivamente questo significherebbe che i progetti di maggior validità dovrebbero restare sul mercato perché solo questi sarebbero in grado di generare abbastanza risorse per far fronte all’elevato costo del denaro ricevuto dalla banca.

Il secondo effetto inizia nella fase successiva al momento della concessione del prestito e si estende per tutta la durata del progetto, il cosiddetto *moral hazard* o rischio morale. Una volta concesso il prestito la banca non è in grado di valutare la “diligenza” del debitore, ovvero l’impegno che il debitore adotta per fa sì che l’investimento sia proficuo e ripaghi il prestito.

²³ Nel mercato del creditore è il potenziale debitore che chiede alla banca un prestito a possedere un importante vantaggio informativo. Questa informazione è composta da quattro elementi essenziali: il valore del progetto per il quale il cliente della banca chiede il prestito per realizzare un investimento; l’impiego dell’investitore a realizzarlo; il risultato ottenuto (non sempre osservabile dalla banca); la qualità intrinseca del cliente stesso, che si suddivide a sua volta nelle due componenti della serietà professionale, da un lato, e dell’affidabilità in generale, dall’altro. Ang M. H., (2004), *Empowering the poor through microcredit*, International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, Vol.4, N.5. pag 16

Il terzo problema compare dopo che il progetto d'investimento è terminato, chiamato il fallimento strategico da parte del debitore, ovvero comunicare il falso alla banca dichiarando il fallimento del progetto e l'incapacità di restituire il debito al fine di poter conservare per sé tutti i proventi dell'investimento²⁴.

La banca tradizionale si tutela da queste asimmetrie informative e quindi dal rischio d'insolvibilità del prestito attraverso la richiesta di garanzie che svolge un importante ruolo di deterrenza per il debitore. Allo stesso tempo però questo sistema di garanzie suggerisce una controindicazione, perché parte dal presupposto che solo chi ha già soldi può ottenere un prestito e dunque non esistono di fatto pari opportunità di accesso al credito. La possibilità di ottenere un credito non dipende più dalle virtù dei progetti (qualità dell'idea e suo potenziale sul mercato) o dai debitori (produttività e professionalità), ma piuttosto dalle condizioni di partenza di questi ultimi²⁵. Il sistema delle garanzie diventa dunque un serio handicap allo stesso sviluppo economico di un paese in quanto impedisce l'accesso al credito a tutte le persone prive di ricchezza patrimoniale che avrebbero invece potuto dare un contributo sia alla creazione di valore economico, sia al miglioramento della loro condizione di vita in considerazione del fatto che, la maggior parte dei "soggetti non bancabili" proviene da ambienti economicamente svantaggiati.

Il microcredito cerca di evitare che la necessità di garanzie per le banche si trasformi in un limite oggettivo al diritto d'accesso al credito attraverso diversi meccanismi che consentano alla banca di non mettere a rischio la propria solvibilità. Alla base di questi meccanismi c'è una relazione interpersonale tra cliente e prestatore basata sulla reciprocità e sulla fiducia che permette di elargire prestito anche ai "soggetti non bancabili" dalle banche tradizionali. Quando infatti si parla di microcredito si pensa sempre al carattere visibile cioè l'aspetto economico dove nell'applicazione di lavoro e capitale, in misura proporzionale alla loro efficacia

²⁴ Becchetti L., (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna, pag. 46.

²⁵ Ibidem, pag. 48.

produttiva, si realizza un risultato (output) monetizzabile sul mercato²⁶. Parallelamente a questa componente visibile, esiste però una parte non immediatamente percepibile, legata ai mezzi e al percorso prescelto per raggiungere l'obiettivo, che incide sulla felicità e di conseguenza sull'efficacia dei fattori produttivi visibili. Offrire un credito senza richiedere garanzie patrimoniali significa anche mettere in moto una serie di processi valoriali, relazionali e simbolici che permettono di migliorare non soltanto il lato economico della vita del cliente ma anche quello socio-relazionale.

1.4.2 L'alternativa alle garanzie patrimoniali introdotte dal microcredito moderno

Uno dei modelli più utilizzati e studiati da molte istituzioni di microcredito è quello del prestito di gruppo con responsabilità congiunta. Il meccanismo che permette il suo funzionamento si basa proprio sulla fiducia e responsabilità congiunta: il creditore chiede la formazione di un gruppo di debitori i quali riceveranno un prestito individuale ma in caso di insolvenza di uno dei membri gli altri saranno responsabili finanziariamente per la restituzione del suo prestito. Questa responsabilità congiunta tra i membri del gruppo agirà come deterrente per i problemi dell'asimmetria informativa. Per esempio il problema della selezione avversa verrà risolto alla formazione del gruppo dei debitori, i quali selezioneranno persone affidabili e con buon progetti per evitare il rischio di dover pagare con le proprie tasche le insolvenze degli altri membri del gruppo. Altri meccanismi superano il problema dell'assenza di garanzia utilizzando sempre il prestito di gruppo ma spostando la sanzione dal membro del gruppo solvente allo stesso individuo insolvente in un pe-

²⁶ Nowak M., (2005), *Non si presta solo ai ricchi*, Einaudi, Torino, Pag. 126

riodo futuro attraverso un prestito progressivo. L'idea è quella di suddividere il finanziamento in rate regolari e subordinare ogni successiva erogazione all'assolvimento degli obblighi previsti nel periodo precedente.²⁷

Per quanto riguarda le garanzie individuali, alcune esperienze di microcredito in varie parti del mondo utilizzano il cosiddetto "collaterale nozionale"²⁸. Tale forma di garanzia si basa sul fatto di fornire un pegno che non ha un valore di mercato che permetta di compensare la somma del prestito non restituita più gli interessi, ma ha appunto un valore nozionale cioè quello attribuito personalmente dal debitore al bene. In molti casi si parla di valore strumentale perché il bene in questione è necessario al debitore per svolgere una determinata attività professionale e dunque rappresenta per lui un bene d'investimento. Un altro meccanismo utilizzato dalle istituzioni di microcredito è la richiesta di almeno due garanti per il prestito individuale. Il creditore chiede le cosiddette *Promissory note* o *Administrate ban on salary*. La prima contiene la promessa incondizionata fatta del debitore di pagare una determinata somma di denaro ad una data stabilita, all'ordine di un operatore estero beneficiario. Nel caso in cui non avvenga il pagamento attraverso questo strumento è possibile ricorrere in giudizio²⁹. La seconda, *Administrate ban on salary*, si riferisce al soggetto o più soggetti che garantiscono per il debitore (che nella maggior parte dei casi non possiede garanzie) attraverso il proprio salario che verrà utilizzato come collaterale nel caso di inadempienza degli obblighi di restituzione del prestito da parte del debitore. Questi due strumenti si basano sulla fiducia tra debitore e creditore e tra i garanti e il debitore. Infatti nel *Administrate ban on salary*, in molti casi i garanti sono parenti o amici del debitore il quale cercherà in tutti modi possi-

²⁷ Anthony D., (2005), *Cooperation in microcredit borrowing groups: Identity, sanctions and reciprocity in the production of collective goods*, American Sociological review, volume 70, numero 3.

²⁸ Dove per collaterale si intende la garanzia patrimoniale che il debitore mette a disposizione della banca e di cui la banca può impossessarsi in caso di insolvenza dello stesso. Becchetti L., (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna

²⁹ Questo strumento viene utilizzato da molte istituzioni di microcredito, ma ha un ruolo puramente formale, sono pochi i casi in cui il debitore viene chiamato in giudizio, in considerazione del fatto che stiamo parlando sempre di soggetti senza garanzia per cui in genere nulla tenenti.

bili di ripagare il debito sul base del rapporto interpersonale di fiducia che ha istaurato con il garante.

Come ultimo meccanismo per ovviare al problema della garanzia è quello di fare diventare depositario e/o azionista della banca stessa il debitore, in questo modo gli interessi della banca diventano in parte anche quelli del debitore.

Ovviamente tutti questi meccanismi hanno dei limiti che dipendono dal contesto sociale, economico e politico in cui agisco. Non è detto che all'interno del prestito di gruppo con responsabilità congiunta o di altri meccanismi di garanzia non si formino delle asimmetrie informative. Però a differenza delle banche tradizionali il tasso di sofferenza delle istituzioni di microcredito, secondo *Microbanking Bulletin* è in media molto basso³⁰. Il che sottolinea che i debitori senza garanzie patrimoniale non sono sempre dei potenziali clienti a rischio, ma anzi molte esperienze a partire da quella *Grameen Bank* hanno dimostrato come questi clienti siano un potenziale per lo sviluppo economico e sociale della propria nazione.

³⁰ Si parla di credito in sofferenza e quindi di tasso di sofferenza, quando i debitori non sono riusciti a rispettare la data di pagamento di una parte degli interessi o del montante del prestito e il ritardo (ho la sequenza di rate non pagate) ha superato un certo livello di tempo che può essere diverso da paese a paese a secondo delle differenze regolamentari nei mercati creditizi nazionali. La sofferenza, dunque, è uno stato di transizione della condizione del debitore che si trova a metà strada tra quella della piena solvibilità e quella del *default* ovvero dell'impossibilità acclarata di ripagare il prestito. Becchetti L., (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna, pag. 81.

1.5 I soggetti creditore nel microcredito moderno

Come era già stato accennato nel paragrafo 1.3 esistono tre forme prevalenti di istituzioni che erogano micro-prestiti: Organizzazioni non governative (ONG), banche tradizionali o ONG che lavorano per conto o in strette relazioni con una banca di riferimento (che spesso eroga formalmente il credito e garantisce quella cornice giuridica che consente all'ONG "non banca" di poter svolgere l'attività di microcredito) e fondi per lo sviluppo creati da governi nazionali per combattere la povertà.

Quando il microcredito moderno ha iniziato ad avere un ruolo sempre più importante in molte aree del mondo, gli unici attori che elargivano questo tipo di micro-prestito erano le organizzazioni non governative, le quali definivano il micro-credito attraverso quattro punti essenziali: prestiti di piccola entità; il target di clienti era composto da persone svantaggiate economicamente (soprattutto donne) le quali non avevano accesso al sistema tradizionale bancario per la mancanza di adeguate garanzie; il fine del micro-prestito era quello di creare reddito nei settori formali ma soprattutto informali attraverso il lavoro autonomo ed imprenditoriale; come ultima caratteristica non si chiedevano garanzie patrimoniali per ottenere il credito.

Con il passare degli anni molte altre istituzioni iniziarono ad elargire piccoli prestiti, a partire dalle banche commerciali fino ad arrivare a fondi per lo sviluppo governativo.

Osservando il ruolo delle banche commerciali come attori che elargiscono micro-crediti, la prima caratteristica che le differenzia dalle altre istituzioni di microcredito è il *target* di clienti, il quale include tutte quelle persone in possesso di garanzie patrimoniali con un basso, ma più che altro, con medio reddito. In molti paesi in transizione il loro ruolo sta diventando sempre più importante per lo sviluppo della media-grande impresa. L'obiettivo di queste banche è quello di sviluppare una classe media in grado di risparmiare e di reinvestire capitali per dare uno slancio

all'economia del paese in cui operano. A differenza delle organizzazioni non governative l'obiettivo primario è di massimizzare il profitto degli azionisti, ovvero massimizzare il profitto della banca. Questo obiettivo nella maggior parte dei casi non coincide con la massimizzazione del benessere collettivo e del benessere delle fasce svantaggiate economicamente, per cui si ripresenta il problema dei soggetti "non bancabili". Per quanto riguarda la loro sostenibilità economica, come normalmente avviene in una banca commerciale, i costi e i profitti seguono le normali regole economiche, ovvero i costi vengono coperti con il ricavo dei tassi d'interesse su prestiti e profitti sono raggiunti attraverso il finanziamento di progetti di clienti a basso rischio e quindi con alto profitto economico.

Le organizzazioni non governative che offrono microcredito a differenza delle banche commerciali, hanno invece l'obiettivo di massimizzare il benessere sociale soprattutto quello delle fasce di popolazione più povera vale a dire sotto la soglia di povertà. Il loro obiettivo è quello di soddisfare i bisogni dei più poveri attraverso un micro-prestito senza richiedere nessuna garanzia patrimoniale. A differenza delle altre istituzioni di microcredito le ONG sono più interessate a valutare l'impatto delle proprie operazioni non solo sui clienti, ma anche sulle rispettive comunità a livello socio-economico. Una delle ragioni più comuni fornite per giustificare la misurazione del proprio impatto, consiste nel voler rendere pubblico i risultati dei loro progetti. Un'altra ragione, è valutare la soddisfazione dei propri clienti, allo scopo di fornire servizi finanziari adeguati alla domanda. L'indicatore d'impatto più comune è il numero di posti creati o mantenuti per ciascun prestito. Seguono indicatori di profittabilità dell'attività imprenditoriale o artigianale del cliente e misure di cambiamenti nei redditi familiari dei beneficiari e nel valore delle attività possedute dalle imprese finanziate. Altre ONG valutano l'impatto sulla comunità in termini di aumenti dell'attività economica locale e del capitale sociale. Altre misure meno quantificabili (attraverso interviste dirette ai clienti) includono i

cambiamenti nell'autostima dei beneficiari, nelle loro abilità imprenditoriali e nel loro benessere³¹.

Una delle discussioni più frequenti tra gli scettici del microcredito, elargito da ONG e da altre istituzioni in linea con i principi appena descritti, è quella relativa ai tassi d'interesse molto elevati sui prestiti. Per esempio, la *Grameen bank*, presentava nel 2004 tassi medi d'interesse annuali nominali sui prestiti del 16.3%. Questi tassi, dato un saggio d'inflazione annuo di 5.67%, corrispondevano a un interesse reale del 10% circa³². Le motivazioni che stanno alla base di questi tassi d'interesse sui prestiti sono in stretta relazione con il problema della sostenibilità finanziaria delle istituzioni di microcredito in questione. Partendo dal presupposto che i costi prima, durante e dopo il prestito per queste istituzioni sono di gran lunga superiori a quelli di una banca tradizionale (il che implica alti tassi d'interesse sui prestiti), bisogna analizzare attentamente il problema della sostenibilità economica delle istituzioni di microcredito³³.

1.5.1 Dipendenza o sostenibilità economica delle istituzioni di microcredito

Quando si parla di sostenibilità si considerano due livelli. Il primo è quello della sostenibilità operativa ovvero l'abilità dell'istituzione di generare abbastanza ricavo da coprire i costi ma necessariamente non tutti i costi di capitale. Il secondo

³¹ La Torre M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia, pag 531.

³² Becchetti L., (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna, pag.66.

³³ Quanto più i prestiti sono di piccola entità, tanto più sarà difficile per l'istituzione di microcredito recuperare i costi di valutazione e di monitoraggio. Tali costi crescono sensibilmente man mano che le iniziative di microcredito si rivolgono alle fasce più povere della popolazione, per le quali è necessario un percorso di formazione e di consulenza da parte dell'istituzione orientata alla costruzione di un *business plan* per il progetto d'investimento finanziato. De Aghion B. A. & Morduch J., (2005), *The economics of Microfinance*, MIT press Cambridge, London, pag 230.

livello è chiamato sostenibilità finanziaria, questo definisce se l'istituzione è in grado di coprire anche i costi di capitale. Nella maggior parte dei casi le istituzioni di microcredito non riescono ad essere sostenibili per entrambi i livelli e il problema si inasprisce soprattutto nelle fasi d'avviamento dell'organizzazione. Per cui, si parla di non sostenibilità economica dell'istituzione di microcredito, quando sono dipendenti economicamente da un donatore, il quale può essere un privato, un'organizzazione internazionale o un'istituzione nazionale. Le donazioni fatte a queste istituzioni permettono loro di elargire micro-prestiti e di implementare i progetti prefissati. Questa significa che un'istituzione sovvenzionata rimane fragile (la fine delle sovvenzioni significa la fine dell'istituzione di microcredito) e dipendente dalle politiche del finanziatore il quale decide il target di clienti e i progetti che verranno implementati dall'organizzazione di microcredito. Inoltre uno dei maggiori rischi dei sussidi è quello di ridurre l'incentivo al progressivo aumento di efficienza delle istituzioni di microcredito rischiando di creare una dipendenza dagli aiuti. Allo stesso tempo però, queste sovvenzioni permettono l'utilizzo di bassi tassi d'interesse perché i costi dell'istituzione di microcredito vengono coperti dagli stessi donatori.

Negli anni '90 la maggior parte delle istituzioni di microcredito non riusciva a raggiungere il pareggio tra ricavi e spese per cui il bisogno di una quota di sussidi per sopravvivere era molto alta. Secondo la rassegna di J. Morduch nel *Journal of Economic Literature*³⁴ degli anni '90 non più del 5% dei programmi di microcredito nel mondo erano sostenibili finanziariamente, l'altro 95% dei programmi continuava a ricevere sussidi o per gli alti costi o perché sceglievano di lasciare basso il tasso d'interesse piuttosto che aumentare i costi per i loro clienti. Negli ultimi anni questa situazione è migliorata, molte istituzioni di microcredito hanno raggiunto almeno la sostenibilità operativa, questo significa che ora sono in grado di coprire circa il 90% dei costi, attraverso il loro operato e i tassi d'interesse sui prestiti.

³⁴ Morduch J., (1999), *The Microfinance Promise*, Journal of Economic Literature.

Questi tassi d'interesse sui prestiti in genere sono leggermente più alti rispetto alla media dei tassi d'interesse di ogni nazione, ma questo non significa che il microcredito non rappresenti uno strumento efficace per gli obiettivi prefissati. Inoltre, la sostenibilità delle istituzioni di microcredito è importante, perché è la sola che permette di garantire la continuità e il miglioramento dei servizi finanziari, anche se questa comporta maggior tassi d'interesse sui prestiti per i clienti.

1.6 Dal Microcredito alla Microfinanza

Col passare degli anni molte istituzioni di microcredito si resero conto che il semplice prestito non bastava più a soddisfare i bisogni dei clienti, i quali iniziarono a chiedere altri servizi finanziari che normalmente una banca tradizionale è in grado di offrire. Si è quindi passati dal microcredito alla microfinanza ovvero accanto a prestiti si iniziarono ad offrire una miriade di servizi finanziari come: i servizi di assicurazione (*microinsurance*)³⁵ e di risparmio per finanziare l'investimento produttivo e per far fronte a problemi d'istruzione, di salute, di abitazione e a imprevisti di ogni genere. Infatti, i poveri, durante la loro esistenza, sono spesso sottoposti a rischi di gran lunga maggiori di quelli corsi dalle persone abbienti, e raramente sono preparati ad affrontarli. È così nata un'ampia attività di microfinanza, che si sviluppa rapidamente combinando l'apporto della società tradizionale con quello delle assicurazioni moderne. Ad esempio, nelle Filippine, la tradizione del *damayan* (aiuti reciproci nella lingua filippina) prevedeva che i membri della comunità versassero una somma di denaro alla famiglia del defunto³⁶. Molte istituzioni di microfinanza hanno ripreso questa tradizione secolare di mutuo soccorso, trasformandola in un'assicurazione sulla vita.

Per istituzione di microfinanza (MFI) si intende un'organizzazione che offre servizi finanziari a persone economicamente svantaggiate perché più vulnerabili rispetto ai clienti delle banche tradizionali. La maggior parte di queste istituzioni negli anni '70 e '80 erano piccole organizzazioni non governative che provvedevano a elargire micro-prestiti a persone povere, ma con il crescere delle loro attività molte di loro si trasformarono in istituzioni finanziarie con lo scopo di offrire altri servizi ai loro clienti. Un esempio è la *Grameen Bank* la quale inizia il suo operato come

³⁵ *Microinsurance* è un sistema che permette alle persone di pagare una parte di rischi. Ovvero, l'accesso a questo tipo d'assicurazione permette alle micro-aziende di concentrarsi molto di più sulla crescita del loro business mitigando allo stesso tempo i rischi che si presentano nel normale ciclo economico di un'azienda. *International year of microcredit 2005*: www.yearofmicrocredit.org

³⁶ Nowak M., (2005), *Non si presta solo ai ricchi*, Einaudi, Torino, Pag. 158.

una organizzazione non governativa negli anni '80 per poi diventare una banca di microfinanza che offre servizi finanziari alla popolazione più svantaggiata del Bangladesh.

Oggigiorno in varie regioni del globo si sono sviluppate una miriade di istituzioni di microfinanza che lavorano in contesti socio-economici diversi, le quali possono essere di proprietà governativa come le cooperative di credito rurale in Cina oppure di proprietà degli stessi debitori che diventano azionisti come nell'Africa del Nord, altre ancora nell'Europa dell'est hanno formato banche di microfinanza.

Un esempio di queste istituzioni è fornito dalla rete di banche di microfinanza unificatesi, a partire dal 2003 sotto il nome di *ProCredit*³⁷. La *ProCredit Bank* fornisce tutti i servizi bancari: prestiti alle microimprese, facilitazioni di scoperto, prestiti al consumo, prestiti ipotecari, conti correnti, prodotti di risparmio, trasferimenti e cambio. Il loro obiettivo non è solo quello di offrire questi servizi ai meno fortunati ma anche quello di ingrandire e rendere più forti le classi medie, in modo da poter mobilitare il risparmio. A differenza delle normali banche la *ProCredit Bank* evita le operazioni speculative e non cerca di massimizzare la propria redditività a medio termine, inoltre offre credito sull'analisi dei bisogni dei potenziali clienti, invece che su garanzie reali.³⁸ Attraverso l'esempio della *ProCredit Bank* si può capire che la microfinanza comprende tutti quegli strumenti e quelle iniziative che non guardano soltanto al tradizionale profitto di massimo rendimento finanziario ma che puntano anche al rendimento sociale degli investimenti effettuati sacrificando a questo, se necessario, parte del rendimento finanziario stesso.

³⁷ Tale rete, che comprende dieci banche, copre i Balcani e, attraverso la Romania e la Moldavia, raggiunge l'Ucraina e la Georgia.

³⁸ Ovviamente queste sono le caratteristiche generiche della Procredit Bank, ma bisogna sottolineare come queste caratteristiche cambiano in relazione al contesto socio-economico in cui questa banca agisce.

1.6.1 La finanza etica

I termini “finanza” ed “etica” possono sembrare in contrapposizione. Infatti, l'idea di “finanza” richiama alla speculazione, alle transazioni di capitali da una parte all'altra del pianeta, la quale ha assunto nel tempo un'accezione negativa. Di contro il termine “etica”, mantiene una connotazione positiva, richiama a valori positivi attraverso un comportamento che persegue il bene comune. Pertanto risulta difficile formulare una definizione univoca di finanza etica anche a causa delle diversità sociali, legislative ed economiche che si riscontrano nei diversi paesi. In generale è possibile affermare che con tale termine vengono individuate due distinte applicazioni degli strumenti finanziari. Da un parte la microfinanza con l'obiettivo di emendare i limiti del sistema finanziario tradizionale (asimmetria informativa e non coincidenza tra massimizzazione della ricchezza degli azionisti e benessere sociale) a favore di un sistema finanziario aperto a tutti, anche a coloro che generalmente erano rimasti esclusi. E dall'altra parte l'investimento etico o solidale, cioè la gestione dei flussi finanziari raccolti con strumenti quali i fondi comuni per sostenere organizzazioni che lavorano nel campo dell'ambiente, dello sviluppo sostenibile, dei servizi sociali, della cultura e della cooperazione internazionale.³⁹ Un esempio di questi investimenti sono le aziende socialmente responsabili le quali investono sia nello sviluppo di prodotti e lavorazioni più etici a livello ambientale e sociale con lo scopo di massimizzare il benessere collettivo e non solamente l'utile d'azienda.

Inoltre, la finanza etica rientra all'interno del fenomeno più ampio di consumo etico, dove emerge una nuova figura, il consumatore socialmente responsabile. Infatti, anche il consumatore può intraprendere comportamenti attraverso il proprio potere d'acquisto, con l'obiettivo di raggiungere fini che lui stesso giudica etici.⁴⁰

³⁹ Yunus M., (2008), *Un mondo senza Povertà*, Feltrinelli, Milano, pag. 194

⁴⁰ Con l'emergere della nuova figura del consumatore socialmente responsabile viene capovolto il rapporto di dipendenza tra consumatore e produzioni. Infatti sia nel 800 che nel 900 si considerava il consumo come dipendente dalla produzione, per cui al consumo veniva dato un ruolo secondario.

La cosiddetta finanza etica a differenza della finanza commerciale vede la componente etica parte della sua funzione obiettivo. Questo nuovo modello di finanza non si definisce etica per connotare la non eticità del sistema finanziario tradizionale, quanto piuttosto per sottolineare il proprio obiettivo di maggiore impegno nella direzione del valore sociale delle iniziative intraprese⁴¹. Infatti strumenti di finanza etica come la microfinanza e il microcredito oggi giorno sono in grado di consentire l'accesso ai servizi finanziari a tutta quella parte di popolazione ai margini del mondo che si vedeva negata la possibilità di costruire attraverso le proprie forze una vita socio-economica dignitosa.

Con l'emergere di questa nuova figura, il consumatore potenzialmente ha la capacità di influenzare la produzione acquistando determinati prodotti invece di altri. L'obiettivo è che la produzione si adegui alle preferenze del consumatore soprattutto in relazione al modo in cui viene realizzato il prodotto.

⁴¹ Becchetti, L., (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna, pag.98.

1.7 Alcune considerazioni

Attraverso quanto analizzato si evince come il microcredito moderno possa essere un potenziale strumento che permette l'accesso al credito a tutta quella parte di popolazione così definita "non bancabile" dagli istituti di credito tradizionali. È uno strumento che riconosce, a differenza delle banche tradizionali, sia il potenziale economico delle persone economicamente svantaggiate sia le loro capacità di iniziare o portare avanti un'attività produttiva attraverso il prestito di un piccolo credito in assenza di garanzie reali.

A differenza delle altre tipologie di credito il microcredito moderno opera sulla combinazione di sviluppo economico e pari opportunità. Infatti, piccoli crediti sono in grado di aiutare molte persone ad uscire dalla trappola della povertà attraverso le proprie forze. In Bangladesh la *Grameen* nel 1983 inizia il suo operato proprio con l'obiettivo di dare alla popolazione più svantaggiata sia economicamente che socialmente una *chance* di migliorare con le proprie forze il proprio tenore di vita. Questa esperienza è stata da esempio per tutti gli altri modelli che sono nati successivamente, anche se le caratteristiche del micro-prestito cambiano a seconda del contesto socio-economico in cui operano.

A differenza delle banche le nuove istituzioni di microcredito cercando di colmare i difetti di una stima del credito tradizionale il quale non offriva prestiti ad una parte della popolazione per i rischi causati dall'asimmetria informativa che si verificava nelle diverse fasi di rapporto tra il prestatore e il debitore. Tra le diverse istituzioni che erogano micro-prestiti, le ONG sono quelle più preoccupate alla fascia di popolazioni meno abbiente, allo stesso tempo però sono le istituzioni che hanno più problemi a raggiungere la sostenibilità finanziaria, la quale è indispensabile per garantire la loro continuità lavorativa.

Il micro-prestito fa ormai parte della cosiddetta microfinanza che offre altri servizi finanziari accanto al credito, infatti molte istituzioni di microcredito si resero

conto che il semplice prestito non bastava più a soddisfare i bisogni dei clienti, i quali iniziarono a chiedere altri servizi finanziari. Allo stesso tempo, la microfinanza è ormai considerata uno degli strumenti della finanza etica che a differenza della finanza commerciale vede la componente etica parte della sua funzione obiettivo.

La finanza etica attraverso la microfinanza consente l'accesso ai servizi finanziari a tutta quella parte di popolazione ai margini del mondo che si vedeva negata la possibilità di costruire attraverso le proprie forze una vita socio-economica dignitosa.

CAPITOLO 2

IL MICROCREDITO IN SERBIA

2.1 Cenni introduttivi del microcredito in Serbia

Il microcredito nei balcani inizia ad avere un ruolo importante nel periodo post conflitto degli anni '90 il quale fu caratterizzato da una crisi politica ed economica all'interno di una guerra che ha coinvolto tutti gli stati presenti nell'area balcanica. L'obiettivo del microcredito era quello di aiutare i nuovi poveri, ovvero la parte di popolazione che ha subito maggiormente le ripercussioni negative degli anni '90, ad avere vita socio-economica dignitosa attraverso il prestito di micro-crediti e l'offerta di altri servizi finanziari per attività di *self-employment* nel *business* privato.

All'interno dell'area balcanica, l'operato in Serbia del microcredito inizia nel 2000 dopo anni di crisi economica e politica, di bombardamenti NATO e di un flusso di rifugiati e sfollati dalla Bosnia, dalla Croazia e dal Kosovo. Inoltre, attualmente il processo di privatizzazione in Serbia non riesce a colmare i limiti di un sistema socio-economico che si basava fino a pochi anni fa su una struttura centralizzata. Gli effetti negativi di questo processo ricadono soprattutto sul mercato del lavoro aumentando il tasso di disoccupazione. Il microcredito cerca appunto di creare nuovi posti di lavoro favorendo il *self-employment* e lo *start-up* d'attività economiche per persone che vorrebbero migliorare il proprio tenore di vita ma che non hanno garanzie materiali da utilizzare come collaterale.

Il fine sociale che si propone il microcredito in Serbia è però, ostacolato dalla mancanza di una legislatura che regoli il suo operato, soprattutto per quel che riguarda le

istituzioni non profit, provocando degli effetti negativi non soltanto all'istituzioni di microcredito ma anche al potenziale effetto positivo che potrebbe avere il micro prestito sulla vita socio-economica dei clienti. In considerazione del fatto che, queste istituzioni hanno come *target* di clienti la popolazione più vulnerabile sia socialmente che economicamente.

2.2 Microcredito nei Balcani

I Balcani includono (secondo la definizione convenzionale di regioni e subregioni) Albania, Bosnia Erzegovina, Croazia, Kosovo, Macedonia, Serbia, Montenegro e Slovenia, stati che hanno solo parzialmente condiviso un percorso storico economico e sociale comune. Infatti, oggi, esistono molte disparità nella distribuzione della ricchezza, l'Albania ha un prodotto interno lordo (PIL) pro capite di 1.110 dollari, mentre in Slovenia, il più ricco tra tutti i paesi balcanici, di quasi 10.000 dollari⁴². Altri paesi, come la Serbia, sono ancora oggi sotto il processo di transizione da una gestione centralizzata dell'economia da parte dello Stato a un'economia di mercato. Altri ancora sono candidati per entrare nell'Unione Europea.

Come è possibile vedere non è facile trovare delle linee socio-economiche comuni per tutti i paesi balcanici, ma sicuramente gli avvenimenti degli ultimi quindici anni (guerra civile, bombardamenti NATO, crisi politica ed economica ed embargo economico) hanno inciso in modo negativo sulla vita sociale, politica ed economica delle popolazioni di questa area. Infatti, si è verificata una drastica riduzione della crescita economica e del tenore di vita in tutti i paesi dovuto ai danni della guerra sui livelli di produzioni sia di capitale che di lavoro. Successivamente, i processi di privatizzazione e di ristrutturazione economica, si sono realizzati senza infrastrutture socio-economiche adeguate determinando un incremento del tasso di disoccupazione in molti paesi dell'area balcanica. Gli investimenti stranieri per la crescita economica sono stati spesso ostacolati da vuoti legislativi in materia o dalla poca chiarezza delle leggi in vigore, dalla forte pressione fiscale e dal sistema bancario centralizzato. Tutto questo è accaduto nell'ambito di una generale instabilità politica, che in molti casi è stata accompagnata da un'alta corruzione all'interno dei partiti al potere.

⁴² Allcock J. B., (2000), *Explaining Yugoslavia*, Hurst & Company, London., pag. 456

Sicuramente in questi ultimi anni il quadro politico economico e sociale sembra migliorato nei Balcani, ma l'eredità del passato continua ad essere un problema per quella parte di popolazione economicamente e socialmente svantaggiata. Le persone maggiormente vulnerabili sono i profughi, le "persone dislocate internamente" (IDP)⁴³, la comunità rom e i nuovi disoccupati i quali con la guerra civile, i bombardamenti NATO e la crisi economica e sociale hanno subito la perdita dei familiari, delle proprie case, della propria rete d'amicizie e di contatti nell'ambiente lavorativo. È quindi emersa una nuova categoria di individui socialmente esclusi, i "nuovi poveri"⁴⁴, che originariamente erano parte della vita socio-economica, ora invece si trovano esclusi da tutti gli ambiti che li circondano.

L'obiettivo del microcredito nei Balcani è proprio quello di aiutare questi "nuovi poveri" ad avere una vita socio-economica dignitosa attraverso il prestito di un micro-credito e l'offerta di altri servizi finanziari. Le istituzioni di microcredito si resero conto che l'offerta di credito non era direzionata verso le micro e piccole imprese e verso tutte quelle persone che non avevano garanzie patrimoniali da offrire alla banca. Per cui, una fetta cospicua della popolazione attiva non poteva usufruire dei normali servizi finanziari per iniziare o migliorare un'attività economica per mancanza di capitali iniziali. L'erogazione di piccoli prestiti attraverso organizzazioni specializzate di microcredito si è infatti rivelato uno strumento importante nel permettere a persone di basso e bassissimo reddito di sviluppare attività generatrici di guadagno, grazie alle quali hanno migliorato il loro tenore di vita e quello delle proprie famiglie.

⁴³ Secondo *Guiding Principles on Internal Displacement* del UN, gli IDP sono: persone o un gruppo di persone che sono state costrette o obbligate a lasciare la propria casa e il proprio spazio di residenza, per evitare gli effetti di conflitti armati, situazioni di generale violenza e di violazione dei diritti umani. La caratteristica peculiare è che rimangono nello stato d'appartenenza ovvero non superano i confini di tale stato. UNHCR sezione IDP: <http://www.internal-displacement.org>

⁴⁴ La Torre M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia, pag 524.

Il settore del microcredito si è sviluppato inizialmente in Bosnia Erzegovina per poi estendersi a tutta l'area balcanica.⁴⁵ Solamente in Bosnia Erzegovina nel 2000 operavano diciassette istituti specializzati di microcredito (dodici ONG locali, quattro ONG internazionali e una banca commerciale per le microimprese) che hanno avuto un ruolo molto importante nel periodo post-conflitto degli anni '90, per restaurare una stabilità socio-economica nel paese⁴⁶. Ovviamente all'interno di ogni paese il ruolo del microcredito differisce sia in termini di offerta che in termini di domanda, per esempio in Serbia e Montenegro le istituzioni di microcredito ONG offrono credito soprattutto a rifugiati (su una popolazione di 10.829.175 ci sono 99.170 rifugiati della Bosnia e 188.656 rifugiati dalla Croazia) e a 225.000 IDP, perché corrispondono alle popolazioni più vulnerabili e più povere⁴⁷.

Dal punto di vista della domanda di credito esiste una gamma piuttosto varia di clienti, da quelli che presentano esperienza imprenditoriale molto limitata a quelli che non presentano nessuna esperienza aziendale, entrambi però necessitano di una piccola quantità di capitali per iniziare o espandere la loro attività (piccole fabbriche, piccole attività commerciali, artigianali o di servizi).

Per quanto riguarda l'offerta di credito e in alcuni casi di altri servizi finanziari si possono distinguere quattro principali istituzioni (IMF):

- banche di credito cooperativo (*credit union*),
- banche commerciali,
- banche di microfinanza,
- istituzioni di microcredito non governative non-profit

⁴⁵ Il microcredito si sviluppò inizialmente in Bosnia Erzegovina perché durante la guerra civile fu l'area più distrutta economicamente. Inoltre, il microcredito fu anche utilizzato come strumento di pace in considerazione del fatto che la Bosnia era abitata da diverse culture in conflitto tra loro.

⁴⁶ Mauro A., (2002), Economia e microfinanza, *Osservatorio dei Balcani*, 05 Agosto, <http://www.balcanicooperazione.it/article/articleview/8606/1/249> sito consultato 15/03/08.

⁴⁷ La Torre M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia, pag 526.

Le banche di credito cooperativo in genere offrono crediti a persone a basso medio reddito che depositano importi modesti, ma in alcuni casi hanno anche clienti con alto reddito. In ogni caso non sono abbastanza sviluppate nei Balcani per la mancanza di un'adeguata regolamentazione legislativa.

Le banche commerciali prestano tipicamente a medie imprese preesistenti che sono meno a rischio, in altre parole, non prestano credito né al settore informale né finanziano lo *start up* di piccole attività.

Le banche di microfinanza, come la *Pro-credit Bank*⁴⁸, offrono credito e altri servizi finanziari ad una miriade di clienti da quelli a basso reddito fino a quelli a medio-elevato reddito⁴⁹. Ultimamente la sua azione nei Balcani è soprattutto rivolta alla media classe con l'obiettivo di mobilitare il risparmio per un maggiore sviluppo economico del paese in cui operano. Anche loro come altre istituzioni non offrono credito ad attività commerciali nel settore informale per elevato rischio economico che potrebbe correre la banca.

Le istituzioni di microcredito ONG si sono sviluppate nei Balcani dopo la caduta del regime socialista. Inizialmente erano solo "associazioni di cittadini", ma con il passare del tempo molti stati, come la Bosnia Erzegovina e il Montenegro, hanno adottato delle regolamentazioni finanziarie *ad hoc* per permettere al microcredito di operare nel modo più efficiente possibile. In molti altri stati, come la Serbia, sono invece le istituzioni che continuano ad aver più problemi ad ottenere un ambiente istituzionale favorevole, il che le obbliga a trovare stratagemmi per implementare i propri progetti molto più onerosi per clienti e per le istituzioni stesse. A differenza delle altre istituzioni il target delle ONG è costituito soprattutto da clienti poveri, ma economicamente attivi (circa il 60% si trovano sotto la soglia di pover-

⁴⁸ Per un maggior approfondimento sulla Procredit bank si veda il paragrafo 1.6

⁴⁹ Esiste un dibattito molto acceso, sul ruolo delle banche di microfinanza e più in generale delle banche commerciali che forniscono microcredito a persone di medio-alto reddito con medie-grandi attività commerciali già avviate, perchè l'ammontare di credito prestato supera in genere 6.000 euro. Tale importo non viene considerato microcredito secondo le caratteristiche del credito moderno.

tà)⁵⁰ e da clienti del settore informale (solitamente provengono dalle fasce della popolazione con reddito più basso) i quali domandano un micro-prestito per iniziare o espandere un'attività commerciale.

Queste caratteristiche fanno delle ONG le istituzioni di microcredito più preoccupate alle fasce di popolazione economicamente e socialmente svantaggiata che corrisponde nei balcani ai “nuovi poveri”. Inoltre, come era già stato sottolineato nel paragrafo 1.5, sono le istituzioni di microcredito che cercano, a differenza degli altri organismi, di misurare l'impatto del loro operato, attraverso il microcredito, sulla vita socio-economica dei loro clienti e delle loro comunità locali.

⁵⁰ La Torre M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia, pag. 528.

2.3 Contesto socio-economico in Serbia

Negli ultimi decenni, la Serbia ha attraversato una fase storica molto complessa. Oltre alla transizione postcomunista verso un'economia di mercato, è stata devastata da una guerra ed è stata caratterizzata da un conflitto interno non ancora completamente risolto. Come spesso accade in un'era postbellica, si manifestano diversi atteggiamenti. Da un lato, le persone vogliono emergere e lasciarsi alle spalle le dure esperienze della guerra. Dall'altro lato, c'è timore del passato e delle sue implicazioni per il futuro e le persone sono riluttanti ad assumere rischi. Questa combinazione tra il processo di transizione verso un'economia di mercato e il susseguirsi per anni di conflitti socio-politici ha segnato in modo profondo gli aspetti socio-economici della Serbia odierna.

Quando si parla del processo di privatizzazione, e quindi della transizione verso un'economia di mercato, bisogna prima di tutto evidenziare come questo processo rappresenti uno *shock* per il sistema. In particolare, le strategie necessarie per sopravvivere e avere successo in un'economia di mercato sono diverse da quelle necessarie in un'economia centralizzata.⁵¹

Partendo dall'assunto che l'obiettivo del processo di transizione è la ristrutturazione dell'economia con lo scopo di incrementare l'efficienza della produzione e il livello della sua competitività nell'economia globale, viene da chiedersi in che contesto questo processo ha preso inizio. Infatti, quando fu adottato il primo atto reale di privatizzazione nel 2001, la situazione socio-economica serba era caratterizzata da: un bassissimo se non nullo tasso di crescita, bassi livelli di sviluppo tecnologico, scarsi tassi di accumulazione di capitale, assenza di un mercato del lavoro, un'alta immigrazione di rifugiati e di IDP dal Kosovo e scarsi tassi d'investimenti nel paese. Tutto ciò era accompagnato da un ambiente istituzionale e politico deteriorato senza nessun controllo e da cambiamenti sociali e regionali. Queste caratteri-

⁵¹ Ibidem, pag 523

stiche sono il risultato di una politica socio-economica passata che inizia la sua discesa già durante la fine dell'era di Tito, per raggiungere il suo punto più basso sotto il governo Milošević nel periodo delle sanzioni economiche dell'UN.

2.3.1 Le conseguenze del passato

Alla fine degli anni '80 la Serbia era caratterizzata da una serie di debolezze economiche date dal fatto che le precedenti politiche d'investimento e di sviluppo erano state rivolte solamente verso l'industria pesante a discapito di tutti gli altri settori economici. La conseguenza fu che il gap economico tra regioni sviluppate e meno sviluppate incrementava significativamente invece che ridursi, sotto una struttura socialista basata sul principio di un'uguale redistribuzione della ricchezza all'interno del paese.

Già infatti negli anni '80 le regioni del centro-sud della Serbia rappresentavano economicamente la parte più povera rispetto alle regioni del nord (Vojvodina e l'area di Belgrado). Il risultato fu che la Serbia sotto il periodo comunista continuava ad essere caratterizzato da una serie di regioni che avevano differenze economiche, sociali e d'identità.

Successivamente, le imposizioni delle sanzioni internazionali da parte dell'ONU nel 1992 peggiorarono la situazione economica serba, provocando: una forte flessione nel livello di produzione così come in quello dello *standard* di vita, un incremento della disoccupazione e dell'inflazione, una crescita dell'economia "grigia" rispetto all'attività economica totale e una diffusione della criminalità nella società.⁵² Secondo diverse stime il mercato informale raggiungeva da solo circa il 30% del PIL della Jugoslavia nel 1992 e nel 1998 raggiungeva quasi il 50% del PIL

⁵² Zucconi M., (2001), *Gli effetti delle sanzioni economiche: il caso della Serbia*, CeMiSS, Roma, pag. 95

registrato in Serbia e Montenegro (Repubblica Federale di Jugoslavia).⁵³ La crescita di questa economia non era solo una conseguenza dell'embargo economico ma era anche dovuta all'incapacità del potere politico di soddisfare le necessità basilari della popolazione. Inoltre altre caratteristiche favorirono la crescita del mercato informale come un sistema fiscale improprio che comprendeva tasse troppo alte, un sistema legale troppo permissivo e un'amministrazione del fisco e della giustizia inefficiente. La redistribuzione del lavoro nel settore informale implicava che le risorse in entrata di bilancio si riducevano provocando un aggravamento del peso fiscale. Questo nuovamente significava aumento delle tasse per tutti gli strati sociali (disoccupati, lavoratori specializzati, impiegati e tecnici) i quali si vedevano sempre più direzionati verso il mercato informale. Allo stesso tempo però, questo settore fu l'unico in grado di colmare l'incapacità del potere politico di soddisfare le necessità basilari della popolazione, attraverso l'offerta di beni primari sul mercato.

Per quanto riguarda il tasso di disoccupazione, aumentava del 30% durante le sanzioni economiche, passando dal 20% al 50%. Questo perchè le sanzioni economiche avevano avuto un effetto immediato sul settore industriale che si vedeva tagliato fuori dalle fonti finanziarie internazionali e dal normale scambio tra importazioni ed esportazioni. Solo il 10% delle fabbriche statali mantenne lo stesso numero di lavoratori sotto le sanzioni economiche, l'altro 90% fu costretto a diminuire la sua produzione e di conseguenza il numero di lavoratori. Per esempio la grande industria, *Elektronska Industrija* di Niš alla fine del 1993 aveva diminuito la sua forza lavoro da 7.000 a 1.500 lavoratori.⁵⁴

Tutto questo avveniva sotto una politica di Milošević che continuava ad operare all'interno di una struttura ideologica comunista portando all'exasperazione tutti i settori economici. Il suo obiettivo era quello di assicurarsi una posizione di assoluto controllo sull'economia attraverso una maggior centralizzazione del potere sia

⁵³Ibidem, pag. 111

⁵⁴ Thomas R., (1999), *Serbia under Milosevic: Politics in the 1990s*, C.Hurst & Co. Publishers, pag. 165

politico che economico. Questo significò finanziare le strutture statali stampando moneta nuova per coprire i vari disavanzi che emergevano da un paese tagliato fuori dalle relazioni economiche internazionali. La conseguenza fu un'iper-inflazione, arrivata ad un tasso annuo 200%, all'inizio nel 1992, che impoverì sempre di più la condizione socio-economica della popolazione serba, infatti secondo alcune ONG serbe, fra il 1990 e il 1994 il PNL diminuì del 52,2%.⁵⁵ A questo si aggiungeva che, la classe media veniva depauperata dal processo di iperinflazione, il capitale umano qualificato emigrava all'estero e la popolazione vedeva scomparire tutti i suoi risparmi in banca creando un sentimento di non fiducia verso le banche e le istituzioni economiche.

Accanto a tutto questo con l'inizio della guerra civile nel 1991 iniziò un massiccio flusso di rifugiati, che scappava dalla situazione di guerra da molte città della Croazia e Bosnia, i quali misero ancora di più sotto pressione le risorse economiche e sociali serbe. Secondo l'UNHCR nel Maggio del 1993 c'erano 540.000 rifugiati in Serbia, solamente a Belgrado 170.000.⁵⁶ La situazione si complicò con i bombardamenti NATO del 1999 contro il regime di Milošević, per le violenze che stava compiendo contro il Kosovo; questo in primo luogo peggiorò la situazione socio-economica della popolazione Serba, infatti, secondo alcune stime nel 2000 il PNL subì un crollo del 67% e 400.000 persone persero il posto di lavoro⁵⁷; in secondo luogo, nel 1999 iniziò un flusso di circa 180.000 persone di IDP dal Kosovo che cercavano rifugio in molte città del sud della Serbia. Secondo le stime di

⁵⁵ Cetvanine P., (2002), NGO in Serbia. L'esperienza vista dall'interno, *Osservatorio dei Balcani*, 29 Novembre, <http://www.osservatoriobalcani.org/article/articleview/1551/1/49> sito consultato 25/10/08.

⁵⁶ Thomas R., (1999), *Serbia under Milosevic: Politics in the 1990s*, C.Hurst & Co. Publishers, pag. 170.

⁵⁷ Cetvanine P., (2002), NGO in Serbia. L'esperienza vista dall'interno, *Osservatorio dei Balcani*, 29 Novembre, <http://www.osservatoriobalcani.org/article/articleview/1551/1/49> sito consultato 25/10/08.

UNHCR gli IDP aumentarono nel tempo raggiungendo una stima nel 2007 di circa di 247.500 persone.⁵⁸

2.3.2 Il processo di privatizzazione

La legge governativa del 2001 che diede inizio al processo di privatizzazione⁵⁹, aveva l'obiettivo di lasciarsi alle spalle un passato socio-economico e politico disastroso attraverso la ristrutturazione dell'economia serba, con la reintegrazione della proprietà privata e un mercato libero come struttura di produzione e di scambi. Questo significava *in primis* abolire la proprietà privata attraverso la privatizzazione di molte aziende statali. Secondariamente significava, ristrutturare il sistema delle banche commerciali, creando una banca centrale indipendente che decideva le politiche monetarie come la politica dei tassi di cambio. E come ultima cosa, i prezzi di molti beni venivano liberalizzati e accordi di libero mercato venivano presi con altri paesi.⁶⁰ Tutto questo era accompagnato da politiche che introducevano un nuovo sistema fiscale, che abolivano ostacoli burocratici per favorire gli investimenti all'interno del paese e che introducevano un nuovo sistema di *welfare state* (SSS).

Come nel paragrafo 2.3.1 è stato spiegato, questo processo prese inizio in un paese caratterizzato in passato, da guerre, da politiche governative inefficienti e da un sistema socio-economico di matrice comunista, situazione che in Serbia nel 2001 non favoriva questo tipo di processo che con tanta determinazione venne adottato

⁵⁸ Sito UNHCR sezione IDP: <http://www.internal-displacement.org>,

⁵⁹ Già nel 1996 (sotto il governo Milošević) era stata adottata una legge sulla privatizzazione. Ma, essenzialmente non era una legge per la privatizzazione perchè lasciava alle aziende decidere se, quando e quanto privatizzare la propria attività. Essendo che la maggior parte delle proprietà erano di proprietà statale si può immaginare che nessuno cambiamento fu adottato, questo perchè le *elite* politiche volevano continuare a controllare in modo assoluto il settore economico. Bianchini S., Uvalic M., (1997), *The Balkans and the challenge of economic integration*, Ravenna, Longo.

⁶⁰ Brusis M., (2006), *Assessing the state of democracy, Market Economy and Political Management in Southeastern Europe*, Southeast European and Black Sea Studies, pag. 6.

dalle nuove forze politiche con l'appoggio dei paesi dell'Unione Europea. Se infatti, da una parte la privatizzazione ha avuto grandi effetti positivi macroeconomici come la riduzione del deficit fiscale di circa il 64% nel 2003 e anche il processo di *corporate governance*, specialmente per le grandi aziende, avvenne con grande successo.⁶¹ Dall'altra parte il principale effetto negativo della privatizzazione intaccò il mercato del lavoro causando un incremento del tasso di disoccupazione che già in quegli anni si prospettava aumentare se si pensa che nel 2001, 1.300.000 persone lavoravano (il numero di impiegati raggiungeva 1.600.000) per società in fallimento.⁶²

Secondo la teoria sui modelli di transizione economica, il processo di riallocazione dei fattori produttivi dal settore statale, il quale è caratterizzato da un surplus di lavoratori, al settore privato porta inevitabilmente solamente nel breve periodo ad un aumento del tasso di disoccupazione. Questo perchè il settore privato opera sulla base dell'ottimizzazione microeconomica con l'obiettivo di incrementare l'efficienza produttiva. Tale per cui nel primo periodo di ristrutturazione dell'economia, ci sarà una diminuzione dell'utilizzo dei fattori produttivi (capitale e lavoro) seguiti a loro volta da una diminuzione del livello di produzione totale. Vale a dire una diminuzione degli occupati nel breve periodo nel settore economico come conseguenza della ristrutturazione dell'economia dovuta ad un utilizzo dei fattori produttivi nel passato, soprattutto il lavoro, in modo non efficiente secondo la teoria dell'ottimizzazione economica.

Facendo una comparazione con il periodo antecedente e posteriore all'entrata in vigore dell'atto di privatizzazione, attraverso i dati dell'ufficio statistico della Repubblica Serba, si può osservare un aumento delle aziende da 60.000 a circa 70.000 nel periodo 2001-2003, sebbene non tutte rimangano attive. Infatti nel pro-

⁶¹ Cerović B., (2006), *Privatisation in Serbia*, Center za izdavačku delatnost ekonomskog fakulteta u Beogradu, pag. 14.

⁶² Cetvanine P., (2002), NGO in Serbia. L'esperienza vista dall'interno, *Osservatorio dei Balcani*, 29 Novembre, <http://www.osservatoriobalcani.org/article/articleview/1551/1/49> sito consultato 25/10/08.

cesso di ristrutturazione, la maggior parte delle grandi attività statali venivano chiuse perchè dichiarate in fallimento (scende la possibilità di vendere un'azienda in fallimento ad un privato), mentre altre di piccola o media dimensione venivano privatizzate. Sebbene il numero di occupati nelle piccole aziende private incrementava di 44.000, il numero di lavoratori nelle medie aziende diminuiva di 52.000 e nelle grandi aziende più di 217.000 occupati persero il lavoro nello stesso periodo.⁶³ Questo significa che le nuove aziende privatizzate non riuscirono ad assorbire tutta la forza lavoro del settore pubblico, aumentando così il tasso di disoccupazione. Tutto questo era accompagnato da una grande immigrazione di IDP dal Kosovo e da una alta emigrazione di capitale umano qualificato che destabilizzavano ancora di più il mercato del lavoro.

Il processo di privatizzazione non è stato l'unica causa dell'aumento del tasso disoccupazione. Prima di tutto bisogna sottolineare come la disoccupazione non è solo un problema di transizione, ma è anche un problema strutturale della Serbia. Infatti la privatizzazione prese inizio già con un alto tasso di disoccupazione registrato pari, secondo la stima dell'ufficio statistico della Repubblica Serba, al 21,8%, quindi è più corretto parlare di disoccupazione di lungo periodo piuttosto che di breve periodo. Secondariamente la velocità di ricostruzione e di sviluppo del settore privato dipende da molte circostanze. La riallocazione del lavoro dal settore statale a quello privato dipende dalle aspettative delle aziende private, dai rischi d'investimento e dall'accessibilità di capitale. Mentre, la disoccupazione dipende dalle caratteristiche del mercato del lavoro come: la flessibilità del lavoro, la presenza di forza lavoro qualificata, le regole del mercato del lavoro tra domanda e offerta d'occupazione e da circostanze favorevoli per evoluzione del mercato informale.⁶⁴

⁶³ Cerović B., (2006), *Privatisation in Serbia*, Center za izdavačku delatnost ekonomskog fakulteta u Beogradu.

⁶⁴ Ibidem.

L'adeguamento delle politiche sociali ed economiche governative a queste nuove caratteristiche non fu tempestivo, di conseguenza da una parte fu favorito l'espandersi del settore economico informale, dove molti lavoratori si assicuraronο un flusso di reddito. Dall'altra parte si incrementarono le differenziazioni sociali, aumentando le disuguaglianze nella società. Il tutto era accompagnato da scarse politiche per il *self-employment* e per o lo *start-up* d'attività economiche nel settore formale.

2.4 La situazione socio-economica attuale

Partendo dal presupposto che il processo di privatizzazione è ancora in transizione e quindi l'economia è nel pieno della sua ristrutturazione, in questo momento la Serbia è caratterizzata da un alto livello di disoccupazione pari all'incirca al 20%,⁶⁵ accompagnato da un basso sviluppo economico e di crescita. Anche se l'ultima decade ha visto dei cambiamenti positivi, infatti il tasso di crescita reale nel 2007 è stato registrato al 7,1% (aumentato di circa 2,5% dal 2001), grazie all'incremento della produttività generata dalla domanda interna e dall'incremento delle esportazioni di beni e servizi (dal 23% nel 2000 sono arrivate al 28% del PIL nel 2007), il tasso di occupazione non sembra aumentare. Nel 2001 c'erano 2.798.953 occupati, mentre nel 2007 erano pari a 2.502.276, solamente nel settore del *self-employment* gli occupati aumentarono di circa 220.052 dal 2001 al 2007.⁶⁶

Secondo l'ultimo rapporto del 2007 dell'ufficio statistico Serbo, solo il 53,5% degli occupati ha un lavoro nel settore formale e l'8,8% della popolazione serba vive sotto la soglia di povertà.⁶⁷ Le regioni centro-sud della Serbia sono quelle che hanno la più alta percentuale di povertà e di disoccupazione rispetto alla regione Vojvodina e di Belgrado. Il problema si inasprisce soprattutto per quella parte di popolazione che vive nelle zone rurali, la quale si vede tagliata fuori dalle normali relazioni socio-economiche. Le persone più vulnerabili sono, le grandi famiglie composte minimo da 6 membri, gli IDP dal Kosovo, la comunità rom, i rifugiati dalla Bosnia e Croazia e i neo disoccupati che non riescono a trovare un nuovo lavoro.

⁶⁵ Secondo la Labour Force Survey del 2004. La stima viene armonizzata con la metodologia e le recenti raccomandazioni e definizioni dell'International Labour Organization (ILO) e dell'Ufficio Statistico Europeo (Eurostat) con l'obiettivo di permettere le comparazioni con altri stati. Precedentemente l'ufficio statistico della Repubblica Serba, utilizzava il tasso di disoccupazione registrato per cui la stima della disoccupazione aumentava, per esempio secondo questa variabile il tasso di disoccupazione nel 2007 era pari a 24,7%. Ufficio statistico della repubblica serba: www.webrzs.stat.gov.rs

⁶⁶ Ufficio statistico della repubblica serba: www.webrzs.stat.gov.rs

⁶⁷ Povertà assoluta: unità di consumo è sotto l'ammontare di 6.221 dinari per mese. Government of the Republic Serbia, (2007), *Second Progress report on the implementation of the poverty reduction strategy in Serbia*.

ro. Le differenziazioni regionali per quanto riguarda lo sviluppo economico, non sono una caratteristica odierna, infatti come nel paragrafo 2.2.1 è stato spiegato, già alla fine degli anni '80, c'era una chiara divisione tra zone sviluppate e meno sviluppate. Il problema si intensificò durante i bombardamenti da parte della Nato che provocarono un flusso di IDP dal Kosovo⁶⁸ nelle regioni centro-sud e durante il processo di privatizzazione iniziato nel 2001.

Secondo l'indagine del 2006, *Survey of the effects of government policies on the poverty reduction of refugees*, condotta da un gruppo di ONG attraverso il supporto di UNDP, il tasso di disoccupazione tra la popolazione di rifugiati è all'incirca del 30,6%, significativamente più alto rispetto a quello di tutta la popolazione serba. Inoltre, sempre secondo questa indagine, il 27% dei rifugiati è impiegato senza un contratto di lavoro, mentre il 37% ha iniziato un'attività di *self-employment*.⁶⁹ La maggior parte di essi vengono nel mercato informale, producendo generi alimentari che poi verranno venduti presso i mercati locali.

Il *self-employment* nel mercato informale non è una fonte di lavoro solo per i rifugiati, infatti secondo molte ONG locali rappresenterebbe una fetta cospicua dell'economia serba.⁷⁰ Questo è il risultato della perdita di fiducia da parte della popolazione nelle istituzioni economiche e nel mercato formale, iniziata negli anni '90, durante la crisi economica. Inoltre, i lavoratori hanno difficoltà ad adattarsi alle nuove regole di produzione e di organizzazione del lavoro e a maggior ragione ad intraprendere attività imprenditoriali, perché le strategie necessarie per la sopravvivenza e per avere successo in un'economia di mercato sono diverse da quelle necessarie in un'economia centralizzata.

⁶⁸ Inoltre, il Kosovo è sempre stato considerata la regione più povera della Serbia. Con alta disoccupazione e uno standard di vita molto più basso rispetto alle altre regioni serbe.

⁶⁹ Government of Serbia, (2007), *Second Progress report on the implementation of the poverty reduction strategy in Serbia*.

⁷⁰ L'alta diffusione dell'economia sommersa, tende a sovrastimare il tasso di disoccupazione. Dato che gli occupati in questa economia non vengono conteggiati nelle statistiche ufficiali.

2.4.1 Self-employment e Start up

La Serbia rispetto ad altri paesi in transizione, non ha avuto successo nel creare nuovi lavori (*start-up*) e nello sviluppare il *self-employment*. Infatti secondo il rapporto della *World Bank*, il tasso di *self-employment* in Serbia è uno tra i più bassi dei paesi del centro sud-est Europa.⁷¹ Secondo diversi studi⁷², in questo momento è all'incirca del 5% (esclusi gli occupati in agricoltura), mentre in Slovenia, Ungheria, Polonia e Repubblica Ceca è al di sopra del 10%.

La ricerca effettuata dal *Center of Enterprise, Entrepreneurship and Management* di Novi Sad, mostra una grande percentuale di persone in Serbia che vorrebbero iniziare un business privato, ma molti sottolineano la mancanza di conoscenze e la paura dei rischi per iniziare una propria attività.⁷³ Inoltre, anche se le recenti riforme⁷⁴ hanno reso il clima più favorevole per coloro che desiderano iniziare un'attività imprenditoriale o artigianale (nell'anno 2006 c'è stato un aumento della registrazione di nuove imprese del 42%)⁷⁵, persistono ancora degli ostacoli oggettivi, che solo attraverso politiche efficienti è possibili superare. Per esempio l'offerta di credito per lo *start-up* non riesce a soddisfare la domanda, oppure non ci sono politiche adeguate che facilitano l'implementazione di queste attività.

Durante il 2004 e 2005, più di 30.000 persone chiesero un supporto finanziario allo stato per il *self-employment* ma solo 13.000 riuscirono ad ottenerlo.⁷⁶ Questo significa che le risorse a disposizione dello stato sono scarse e non riescono a soddi-

⁷¹ Brkanovic I., Lalovic M., Lakic A., Tilger S., (2007), *Study on Micro-finance support to start-up in Serbia*, Entrepreneurial society development centre (ESDC), ILO Belgrado.

⁷² Ibidem, pag. 7.

⁷³ Markov S., (2005), *Woman in Serbia – An entrepreneurial challenge*, Center for enterprise, entrepreneurship and management, Novi Sad.

⁷⁴ Il vincolo sui capitali necessario per iniziare un'attività è stato ridotto da 5.000 a 500 euro; il tempo d'attesa necessario per poter iniziare un'attività è stato ridotto da 51 a 15 giorni; il mercato del lavoro è stato reso flessibile attraverso l'introduzione di contratti a termine. La Torre, M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia.

⁷⁵ Ibidem, pag. 538.

⁷⁶ Brkanovic I., Lalovic M., Lakic A., Tilger S., (2007), *Study on Micro-finance support to start-up in Serbia*, Entrepreneurial society development centre (ESDC), ILO Belgrade

sfare la domanda per la creazione di nuovi lavori. Questo ha ripercussioni non solo sulla possibilità di favorire il *self-employment*, ma limita anche una possibile soluzione al grande tasso di disoccupazione che sembra aumentare invece di diminuire soprattutto nelle regioni centro-sud della Serbia.

Uno degli obiettivi del microcredito in Serbia è proprio quello di colmare i limiti di queste politiche per facilitare l'incremento del *self-employment* e dello *start up* e la diminuzione del tasso di disoccupazione, per tutte quelle persone che hanno visto peggiorare la loro vita socio-economica nell'arco di quest'ultimi 15 anni.

2.5 L'esperienza di microcredito in Serbia

Il microcredito è un settore relativamente giovane in Serbia. I primi esempi risalgono al 2001 ad opera di tre ONG internazionali che amministravano il microcredito e la microfinanza nei paesi dell'ex Jugoslavia nell'ambito di un accordo bilaterale tra la Jugoslavia e l'*United Nations High Commission for Refugees* (UNHCR). Inizialmente infatti, la maggior parte dei progetti di microcredito erano rivolti ai rifugiati della Bosnia e della Croazia e successivamente agli IDP del Kosovo, ma con l'inizio del processo di privatizzazione⁷⁷ anche la popolazione locale entrò a far parte del *target* di clienti di molte istituzioni di microcredito.

Se l'obiettivo di queste istituzioni alla loro nascita era quello di aiutare profughi, perchè le persone più vulnerabili, sia socialmente che economicamente, in questo momento anche la popolazione locale, i nuovi poveri⁷⁸, inizia a richiedere questo tipo di servizio per intraprendere attività economiche in quanto considerati dalle istituzioni bancarie tradizionali soggetti non bancabili. Inoltre, come è stato spiegato nel paragrafo 2.3.4, l'offerta di credito da parte delle istituzioni bancarie tradizionali non riesce a soddisfare la domanda, il che sottolinea un ruolo molto importante di queste nuove istituzioni che permettono di allargare il mercato del credito a tutta quella parte di popolazione che viene esclusa da questo tipo di servizio.

Le motivazioni che stanno alla base di questo squilibrio tra domanda e offerta di credito, possono essere ricercate nelle politiche adottate dalla Banca Centrale con la riforma del 2001, all'interno dell'atto di privatizzazione. Infatti, allo scopo di ripristinare la credibilità del mercato finanziario serbo, la Banca Centrale impose il rispetto di vincoli molto ristretti a banche ed a istituzioni finanziarie, provocando un rallentamento dell'offerta di credito e di conseguenza un aumento dei tassi

⁷⁷ Per maggior approfondimento sul processo di privatizzazione e le sue conseguenze si veda il paragrafo 2.3.2

⁷⁸ Coloro che hanno perso il proprio lavoro (particolarmente da aziende statali) e non trovano più la protezione che erano abituati ricevere nei regimi pre-transizione e che, tra l'altro, assicurava loro un flusso di reddito stabile.

d'interesse nel 2001.⁷⁹ Nel 2006 il credito alle imprese rappresentava solo il 18,7% del PIL, inoltre secondo diverse indagini di mercato, i prestiti bancari rappresentavano solo il 5% nei bilanci delle imprese.⁸⁰

L'obiettivo del microcredito e successivamente della microfinanza, in questo momento, è quello di migliorare lo *standard* di vita della popolazione più vulnerabile presente in Serbia attraverso la creazione di nuovi lavori e del *self-employment*, e con l'obiettivo ultimo di avere un effetto positivo nel fermare la diffusione della disoccupazione in questo paese.

- Le istituzioni che offrono questo tipo di servizio sono:

- Organizzazioni non governative (ONG),

- Settore bancario,

- Fondi governativi per lo sviluppo della Serbia

Queste tre forme coprono tutta l'offerta di microcredito e microfinanza in Serbia, anche se con mezzi diversi a seconda del contesto legale normativo che le regola.

2.5.1 L'ambiente istituzionale e normativo che regola il microcredito

Quando si parla di microcredito è di fondamentale importanza vedere in quale quadro normativo vengono riconosciute le diverse istituzioni che offrono questo servizio. A differenza di molti altri paesi in Serbia non c'è un quadro legale e normativo che regola le linee guida dell'operato delle istituzioni di microcredito. Infatti

⁷⁹ Secondo le indicazioni della banca centrale serba nel 2006, il tasso d'interesse sui prestiti variava tra un minimo del 6% (Delta Banka) e un massimo del 35% (Agro Banka), con i requisiti di garanzia collaterali inversamente correlati al tasso applicabile. Torre, M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia, pag. 538.

⁸⁰ Ibidem.

ti, da quando le istituzioni hanno iniziato ad offrire micro prestiti all'inizio del 2000 non è stata adottata nessuna normativa *ad hoc* per il loro operato in questo settore.

Ancora oggi le istituzioni di microfinanza esistenti sono registrate presso le autorità con il profilo di associazioni cittadine e devono ricorrere ad un accordo con qualche banca nazionale per poter elargire i prestiti. Questo significa che le operazioni di microcredito e di microfinanza devono necessariamente passare per il circuito delle banche registrate e seguire la normativa bancaria in vigore, che prevede ad esempio il 18% di riserva obbligatoria (se non fornita dalle banche partner) e una tassa del 20% sui ricavi.⁸¹ Questo sottolinea come l'ambiente non sia favorevole sia per le organizzazioni già presenti sia per quelle che cercano di entrare in questo settore, proibendo in questo modo ad una grossa fetta della popolazione di usufruire di questo servizio.

Secondo la ricerca effettuata da *Arminio Rosic* (consulente legale dell'ufficio di programmazione nazionale a Belgrado) nel 2005, le motivazioni che spingono il governo Serbo a non adottare una legislazione specifica per le organizzazioni di microcredito, vanno ricercate nella paura di ricreare una destabilizzazione nel settore finanziario ricadendo nel ciclo di iperinflazione⁸² che ha caratterizzato il periodo del governo Milošević.⁸³ Proprio per questo motivo la legislazione in questo settore è regolata in modo da favorire il monopolio del credito nelle mani del settore bancario proibendo alle altre istituzioni di entrare nel mercato del credito. Viene solamente permesso (anche se sarebbe illegale secondo la legge⁸⁴) alle altre istituzioni

⁸¹ La Torre, M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia.

⁸² Una differenza tra la banca e tra le organizzazioni di microcredito sta nel fatto che, quest'ultime offrono ai potenziali clienti direttamente *cash* (potrebbe portare nel lungo periodo all'inflazione), non obbligando il cliente a depositare una parte del credito ricevuto all'interno di un deposito come avviene all'interno della banca.

⁸³ Rosic A., (2005), *Legal and regulatory obstacles for scaling up microfinance in Serbia*, 1013-FIN-ROS-YU.

⁸⁴ Le associazioni cittadine, comunemente chiamate ONG, non potrebbero avere attività con il mercato finanziario. Secondo infatti la legge sulle associazioni dei cittadini emanata da Tito, queste organizzazioni possono avere relazioni solo con altre ONG. Per cui la collaborazione tra banca e queste organizzazioni non sarebbe permessa secondo la legge. Rosic A., (2005), *Legal and regulatory obstacles for scaling up microfinance in Serbia*. www.webrzs.stat.gov.rs

di avere collaborazioni, per l'erogazione del credito, con le banche considerate tali dalla banca centrale serba.

La nuova legge bancaria del 2006⁸⁵ sottolinea nuovamente il monopolio della banca nell'offerta di credito, applicando regole ancora più restrittive per le organizzazioni di microcredito. Infatti, attraverso la legge del 2006, viene chiaramente esplicitato che solamente le banche sono le istituzioni che possono elargire credito.⁸⁶ Ovvero, questa nuova legge, *law on banks and other financial organizations*, elimina la possibilità per le altre forme di organizzazioni finanziarie (maggiormente ONG) di offrire microcrediti sul territorio serbo attraverso la collaborazione con le banche commerciali. Questo significò che otto istituzioni di microcredito e di microfinanza, come ad esempio l'ONG - *Forum Kraljevo* - di Kraljevo, vennero chiuse e una - *Opportunity Bank* - si trasformò da *Saving Bank* a banca.⁸⁷ In questo momento sul territorio serbo sono rimaste due ONG, *Micro development fund* (MDF) e *MicroFinS*, una *Business company*, *Agroinvest* (registrata però in Montenegro), e due banche, *Opportunity Bank* e *Procredit Bank*, che erogano microcredito e offrono servizi di microfinanza.

MDF e *MicroFinS* continuano a lavorare perché sono riuscite a trovare un accordo nel marzo 2008 con la banca commerciale locale, *Privredna banka Beograd*, dopo molti mesi di trattativa con il governo e con la banca centrale serba. E' stato sottoscritto un nuovo contratto con *Privredna banka Beograd* diverso dal precedente. Infatti, per esempio, MDF inizialmente offriva, per mezzo di un contratto di commissione, i microcrediti in euro attraverso la *Commercial Bank* la quale offriva un servizio che prevedeva il rilascio dei crediti ai clienti MDF e la riscossione degli stessi. Tutto questo dietro pagamento, da parte di MDF, di una commissione

⁸⁵ La legge bancaria viene emanata nel 2006, ma solamente nel marzo 2008 le organizzazioni di microcredito e le banche l'ha applicarono. Nei due anni tra il 2006 e il 2008, vennero chiesti solo chiarimenti alla banca centrale serba sull'applicazione della stessa legge. Solamente nel marzo del 2008 venne applicata alla lettera la nuova legge bancaria del 2006.

⁸⁶ Brkanovic I., Lalovic M., Lakic A., Tilger S., (2007), *Study on Micro-finance support to start-up in Serbia*, Entrepreneurial society development centre (ESDC), ILO Belgrado

⁸⁷ Ibidem.

che ammontava all'1% del totale del credito erogato, che versava alla banca all'avvio del servizio per ogni specifico beneficiario.⁸⁸ Ora MDF è obbligata a depositare per ogni credito elargito l'ammontare del prestito più *obligatory reservation* (riserva obbligatoria) pari al 5,3%. Inoltre i crediti vengono elargiti in dinari.⁸⁹ MDF come prima, mantiene sempre le relazioni con il cliente, si occupa quindi della selezione del monitoraggio di tutti i processi tranne l'erogazione del prestito.

Attraverso questo contratto le spese di gestione del credito sono aumentate, infatti, questo tipo d'accordo secondo il personale di MDF⁹⁰ non è solamente più oneroso (sia per i costi che deve sostenere sia per i maggiori rischi) per la stessa organizzazione la quale si vede costretta ad applicare tassi d'interesse più alti, ma anche per gli stessi clienti i quali vedono le condizioni per ottenere il credito peggiorate. Inoltre, uno degli aspetti più negativi che sancisce l'accordo tra la banca e ONG, è che i potenziali clienti devono essere in possesso della carta d'identità, escludendo in questo modo tutte le persone che si trovano in questo momento senza documenti, soprattutto i rifugiati della Bosnia e della Croazia.⁹¹

Il riconoscimento da parte dello Stato di queste organizzazioni è fondamentale non solo per un miglior operato delle stesse istituzioni ma anche perchè il loro lavoro non deve essere sottovaluto in un paese come la Serbia caratterizzato da un alto tasso di disoccupazione e un bassissimo tasso di *self-employment* e *start-up* nelle attività economiche.⁹² Le istituzioni non governative di microcredito in Serbia sono

⁸⁸ Corridore N., (2003), Microcredito per lo sviluppo della Serbia, *Osservatorio dei Balcani*, 27 Novembre, <http://www.balcanicooperazione.it/article/articleview/8606/1/249> sito consultato 01/04/08.

⁸⁹ Elargendo i prestiti in dinari, i rischi aumento per MDF, per la fluttuazione nel cambio tra euro e dinari.

⁹⁰ Per maggiori informazioni si veda interviste agli operatori di MDF: Šaša Živković, Srećko Milosavljević e Milica Milivojević. Appendici A.1, A.2, A.3.

⁹¹ Dal 2006 lo status di rifugiato viene perso automaticamente quando si esce dal territorio serbo. Questo significa che queste persone perdendo in questo modo tutti i loro diritti all'uscita del territorio serbo.

⁹² Milica Milivojević, l'operatrice di MDF intervistata, sottolinea che è indispensabile avere una legge che riconosca l'operato delle istituzioni di microcredito, perchè lavorare in queste condizioni riduce la loro capacità di raggiungere gli obiettivi sociali che si sono proposti. Inoltre pone l'accento sul fatto che altre istituzioni con ILO ed alcuni dipartimenti governativi sottolineano la necessità di

le uniche che hanno un target di clienti caratterizzato dalla popolazione cosiddetta non bancabile⁹³ dalle banche e non redigere una legge che riconosca l'operato di questo lavoro significa diminuire l'eventuale impatto positivo sia economico che sociale che potrebbe avere il microcredito sulla vita dei beneficiari del prestito.

una legge *ad hoc* per le istituzioni di microcredito e di microfinanza. Intervista Milica Milivojević, appendice A.3.

⁹³ Il concetto di non-bancabilità è più complesso in Serbia che in altri paesi. Perché la diffusione dell'economia sommersa rende più difficile per coloro che vi lavorano poter documentare la propria capacità di credito e fornire garanzie collaterali, a parità di altre circostanze. In Serbia, inoltre, le abitazioni hanno scarsa copertura assicurativa, rendendo difficile produrre delle stime del valore di una proprietà da poter usare come garanzia collaterale. Problemi simili si verificano nel caso di piccole imprese e di attività imprenditoriali che non possiedono tutte le credenziali adeguate per essere appropriatamente valutate. Un segnale positivo è la recente introduzione dell'imposta sul valore aggiunto, interpretata da molti osservatori come un enorme passo in avanti per far emergere alcune delle attività dell'economia sommersa, anche se il processo è lento. La Torre, M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia.

2.6 Le istituzioni di microcredito in Serbia

Come era stato accennato nel paragrafo 2.3 le istituzioni che offrono micro-prestiti sono:

- Settore bancario,
- Fondi governativi per lo sviluppo della Serbia,
- Organizzazioni non governative (ONG)

Formalmente queste tre forme, che corrispondono al settore privato, al settore pubblico e al settore no-profit, supportano l'occupazione nel *self-employment* e lo *start-up* di attività economiche, con l'obiettivo ultimo di creare nuovi posti di lavoro per la popolazione in Serbia. Questi tre settori si differenziano tra di loro per quanto riguarda l'offerta di credito, il *target* di clienti, le condizioni per ottenimento del prestito, ovvero esistono differenze visibili tra i diversi settori.

2.6.1 Settore Privato

Riguardo il settore privato sono presenti sul territorio due banche, *la Procredit Bank e l'Opportunity Bank*, che offrono micro prestiti su tutto il territorio serbo.⁹⁴

La *Procredit Bank* nasce in Serbia nel 2001, come è stato spiegato nel paragrafo 1.6 è una rete di banche che copre molti paesi dell'est Europa. La *Procredit bank* in Serbia offre una miriade di prodotti finanziari per i prestiti al *business* (non promuove prestiti al consumo). Si focalizza soprattutto sul prestito alle piccole e medie imprese perchè ritiene che possono generare un gran livello di occupazione e dare

⁹⁴ Rimane in dubbio, secondo le caratteristiche del microcredito moderno, se queste due banche (soprattutto *Procredit bank*) prestano micro-crediti. Considerando che: un salario medio netto è pari a 27759 dinari cioè 350 euro al mese; che i prestiti richiesti per piccole attività di self-employment non superano i 1500 euro (secondo diverse ONG di microcredito); che per registrare un attività bastano al massimo 500 euro; tutte le spese riguardati elettricità , acqua sono molto basse. L'ammontare massimo elargito da queste banche non può essere considerato microcredito. In ogni caso queste due banche pubblicizzano se stesse anche come banche di microfinanza che offreno microcrediti.

un contributo vitale alle economie in cui operano.⁹⁵ Offre prestiti, da 250 a 10.000 euro, solo ad attività già avviate, registrate minimo da tre mesi e con un alta performance economica, per paura dei rischi (asimmetria informativa) che potrebbe correre la banca. Nel *target* di clienti non è inclusa la popolazione più vulnerabile,⁹⁶ anzi essa viene, classificata come soggetto non bancabili. Inoltre non vengono dati crediti nel settore informale, il che sottolinea come vengono escluse tutte quelle persone che domandano un credito per poi iniziare un'attività nel settore formale. Per quanto riguarda le garanzie sono inclusi: autoveicoli, attrezzatura di produzione, proprietà personali e garanzie fornite dalle aziende o da individuali, ovvero le normali garanzie richiesta da una banca tradizionale.

Opportunity Bank inizialmente faceva parte dell'*Opportunity International* che forniva il supporto tecnico e finanziario ad una rete di nove IMF in diverse regioni dell'area Est Europea. Inizialmente era riconosciuta con *Saving Bank* ma con la nuova legge bancaria del 2006, un anno dopo diventò a tutti gli effetti una banca. L'obiettivo di questa banca è quello di generare possibilità d'impiego e migliorare gli *standard* di vita dei propri clienti e delle loro famiglie, con l'obiettivo ultimo di ripristinare la fiducia nella popolazione serba nelle istituzioni finanziari.⁹⁷ A differenza della *Procredit Bank*, *Opportunity Bank* offre credito anche per lo *start-up* d'attività economiche senza richiedere un periodo minimo di registrazione. L'unica clausola è che l'attività deve essere registrata nel settore formale. L'ammontare del credito offerto va da 500 a 7.000 euro. Per quanto riguarda le garanzie bastano due garanti come collaterale. Le condizioni di questa banca sono molto più vicine alle caratteristiche di un'istituzione di microfinanza e microcredito moderno secondo i parametri di questi ultimi.

⁹⁵ La Torre, M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia.

⁹⁶ Per maggiori informazioni sulle persone vulnerabili in Serbia si veda il paragrafo 2.4

⁹⁷ Opportunity bank: www.obs.co.yu

All'interno del settore privato è possibile includere anche l'organizzazione *Agroinvest*⁹⁸ la quale è registrata come *business company* in Montenegro. *Agroinvest* è membro di *World Vision International* un'organizzazione cristiana che lavora in molte parti del mondo. Il primo credito elargito da *Agroinvest* risale al 2002. E' l'unica organizzazione in Serbia che fornisce credito solo a microimprese e famiglie nelle zone rurali soprattutto del centro-sud Serbia, infatti, il 93% dei prestiti concessi riguardano l'agricoltura. *Agroinvest* offre solo un tipo di prestito, il *Village Association Agroloan*⁹⁹, il cui ammontare varia da 250 a 3.500 euro.

Queste tre istituzioni hanno in comune la particolarità che tutte e tre si basano sulla massimizzazione degli utili. Questo non significa che il loro operato non possa avere degli effetti positivi sui propri clienti. Ma se si pensa che in questo momento (anche se la situazione sembra migliorata in questi ultimi anni) in Serbia c'è un razionamento dell'offerta di credito dovuto alle politiche adottate dalla banca centrale serba,¹⁰⁰ le banche non hanno la necessità di cercare nuovi clienti, e tanto meno di prendersi cura di casi difficili, perchè la domanda di credito supera di gran lunga l'offerta disponibile. Proprio per questo una parte di popolazione come IDP, i rifugiati e i nuovi disoccupati sono esclusi dal diventare potenziali clienti di queste istituzioni. Inoltre non va dimenticato che queste persone non hanno garanzie patrimo-

⁹⁸ Si è deciso di collocare questa organizzazione all'interno del settore privato in considerazione del fatto che non stiamo parlando ne del settore pubblico ne del settore no-profit. Infatti la caratteristica che accomuna le istituzioni all'interno del settore privato sono la profittabilità economica attraverso l'offerta del microcredito. Va comunque sottolineato che *Agroinvest* in questo momento ha molte caratteristiche delle ONG di microcredito in Serbia. Per esempio un tasso d'interesse molto elevato, inoltre all'interno del suo target di clienti troviamo persone vulnerabili come IDP e rifugiati. Infine, anche lei si sta battendo per avere una regolamentazione legislativa nel settore della microfinanza e del microcredito.

⁹⁹ I clienti formano associazioni di villaggio e nominano membri rispettati nel villaggio come rappresentati nei cosiddetti "*Village-Council*". Questi gruppi di villaggio sono informali ma adempiono l'importante funzione di agevolare il lavoro dei rappresentati di *Agroinvest* responsabili della concessione dei crediti, soprattutto nelle aree più remote e meno popolate. Tutti i clienti sono valutati dal *Village-Council* e attraverso visite a domicilio da parte di rappresentati di *Agroinvest*. Inoltre, i membri del *Village-council* collaborano al monitoraggio dei prestiti, alla raccolta dei rimborsi e al recupero delle insolvenze. La Torre, M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia.

¹⁰⁰ Per maggiori informazioni si veda paragrafo 2.5

niali da offrire alla banca, molti lavorano nel settore informale ed altri ancora non posseggono i documenti richiesti dalle banche. Tutte caratteristiche che fanno di questi clienti soggetti non bancabili secondo il punto di vista delle banche.

2.6.2 Settore Pubblico

All'interno del settore pubblico è incluso, come programma di microcredito, il *Development Fund of the Republic of Serbia*, fondato inizialmente nel 1961 come fondo d'investimento per finanziare lo sviluppo delle aree più arretrate del paese. Successivamente si è invece specializzato come un fondo per lo sviluppo. Viene finanziato tramite tassazione generale e assorbe l'1% del PIL.

Per quanto riguarda i progetti di microcredito, il *target* è limitato e le condizioni per accedere al credito sono molto restrittive. In particolare, una condizione di selezione non trascurabile nel contesto dei balcani è il requisito che il beneficiario deve avere la cittadinanza serba, condizione che esclude automaticamente i rifugiati. Il *Development Fund* fornisce solo due tipi di crediti: prestiti per iniziare un'attività imprenditoriale o artigianale e crediti ad imprese già esistenti. Accanto a questo fondo troviamo anche altri due programmi: *Start-up programme for beginners* e *micro credits for employment*.¹⁰¹ Per lo *start-up*, il credito concesso può variare tra 5.000 e i 10.000¹⁰² euro a un tasso d'interesse dell'1% per un periodo di restituzione che va dai 3 ai 5 anni a condizione che l'attività sia registrata e che vengano assunti almeno due disoccupati nel periodo di durata del prestito. Nel caso d'impresе già

¹⁰¹ Government of Serbia, (2007), *Second Progress report on the implementation of the poverty reduction strategy in Serbia*.

¹⁰² Anche in questo caso rimane il dubbio se l'ammontare di credito offerto possa essere considerato microcredito.

esistenti, il credito può raggiungere i 12.000 euro, a tassi d'interesse tra l'1% e il 5%.¹⁰³

Questo tipo di microcredito se da una parte ha delle ottime condizioni per ottenere il prestito come basso tasso d'interesse e lungo periodo di restituzione del credito, dall'altra parte sono presenti due limiti importanti. Il primo è che anche questo settore esclude i rifugiati come potenziali creditori, perchè non cittadini serbi, il secondo, come era stato spiegato precedentemente nel paragrafo 2.4.1, le risorse di questi fondi sono scarse e limitate, tale per cui non riescono a soddisfare le domande di credito richieste.

2.6.3 Settore non Profit

Le uniche due ONG di microcredito rimaste operative sul territorio serbo sono la *MicroFinS* e il *Micro Development Fund* (MDF) dopo l'applicazione definitiva (avvenuta nel marzo 2008) della legge bancaria del 2006. Entrambe le organizzazioni hanno un *target* di clienti vulnerabili ma economicamente attivi in tutti i settori economici ed elargiscono prestiti individuali, utilizzando come collaterale due garanti richiedendo la *Promissory note* ed *Administrate ban on salary*.¹⁰⁴ Inoltre hanno raggiunto entrambe la sostenibilità economica dei progetti di microcredito che le rende molto più operative e indipendenti dai donatori per quanto riguarda il loro lavoro sul campo.

L'associazione locale non profit *MicroFinS*¹⁰⁵ è stata creata nel dicembre del 2000 con l'obiettivo di fornire assistenza finanziaria a parti vulnerabili della popolazione e ai piccoli imprenditori per favorire lo sviluppo delle loro attività imprendito-

¹⁰³ La Torre, M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia.

¹⁰⁴ Per maggiori informazioni su questo meccanismo di garanzia per prestiti individuali si veda paragrafo 1.4.2.

¹⁰⁵ *Microfins*: www.microfins.org.yu

riali e commerciali. Ha iniziato ad operare e si è sviluppata grazie al supporto di una serie di donatori diversi (UNHCR, *Swedish International Development Agency (SIDA)*, *Church World Service*, *Committee of Red Cross*, *Luxemburg Red Cross*, *Jewish-American Development Center* e Ambasciata Olandese). Il suo operato si concentra nell'area di Belgrado e nella Vojvodina (Nord della Serbia). Il *target* di clienti è composto da persone vulnerabili ma economicamente attive, (come IDP dal Kosovo, rifugiati, popolazione locale senza lavoro (nuovi poveri) e la comunità Rom) sia nel mercato informale che in quello formale. L'ammontare dei crediti varia da 250 a 3.000 euro, somme molto più vicine agli obiettivi teorici del microcredito moderno. Acconto all'offerta di credito, *MicroFinS* organizza anche corsi di formazione professionale, con l'obiettivo di far acquisire ai beneficiari le conoscenze necessarie per svolgere un'attività di *self-employment*.

L'altra organizzazione non governativa presente sul territorio è la *Micro Development Fund (MDF)*¹⁰⁶. L'operato di MDF inizia nel 1997 con lo scopo di sostenere un gruppo ben preciso di beneficiari, sfollati e profughi dalla Bosnia e Croazia¹⁰⁷, ovvero persone in stato di necessità socio-economica che intendevano avviare piccole iniziative imprenditoriali ma che non potevano accedere a finanziamenti bancari. Inizialmente operavano nell'ambito dell'organizzazione umanitaria internazionale *Danish Refugee Council (DRC)*,¹⁰⁸ ma nel 2001 iniziarono la vera e propria attività di microcredito, grazie ai fondi iniziali ereditati dai donatori¹⁰⁹ e di cui sono diventati effettivi proprietari nel 2005. All'inizio le caratteristiche dei beneficiari dipendevano dai donatori, ad esempio UNHCR finanziava con il microcredito solo rifugiati e successivamente IDP dal Kosovo, ma dopo il 2005 il microcredito fu al-

¹⁰⁶ Per quanto riguarda MDF, verrà spiegato in modo più approfondito il suo operato sul territorio, dato che nel capitolo 3 verrà trattato solo l'operato di queste organizzazione a Kraljevo.

¹⁰⁷ Per maggiori informazioni sull'inizio del flusso di rifugiati si veda capitolo 2.3.1.

¹⁰⁸ Nel periodo in cui MDF collaborava con DRC, i micro prestiti venivano dati ad un tasso d'interesse pari al 1%, i cosiddetti *Soft Loan*, accompagnati inoltre da donazioni.

¹⁰⁹ Donatori di MDF: UNHCR, Danish government program (DANIDA), International Committee for the Red Cross (ICRC), UN HABITAT, Tavolo Trentino con Kraljevo, Micro Finance Center (MFC-USAID), European Agency for Reconstruction (EAR) e Royal Danish Embassy. *Micro development Fund (MDF)*: www.mdf.org.rs

largato anche alla popolazione locale, la quale dopo il processo di privatizzazioni entrò a fare parte delle persone socialmente e economicamente vulnerabili. L'obiettivo di MDF dopo il 2005 è rimasto quello di sostenere i soggetti che vogliono inserirsi nel tessuto socio-economico con iniziative imprenditoriali anche molto piccole sia nel mercato formale che informale (attività economiche non registrate), concedendo loro anche più *tranche* di microcredito fino a quando non siamo in grado di autosostenersi o di accedere al sistema creditizio bancario. Inoltre l'obiettivo nel lungo periodo è anche quello di avere un effetto positivo sul tasso di occupazioni nel *self-employment*, favorendo una sua crescita.¹¹⁰

MDF opera nel Centro-Sud (regione di Kraljevo, di Niš e di Užice¹¹¹) della Serbia considerata la zona più povera, con alto tasso di disoccupazione, un ampio mercato informale e la presenza di molti gruppi svantaggiati come gli IDP dal Kosovo, i rifugiati dalla Bosnia e Croazia e i Rom. Secondo il *report* di MDF del marzo 2008 all'interno dei crediti attivi offerti pari a 2158 prestiti, i clienti sotto la soglia di povertà¹¹² corrispondevano al 32,34% cioè 689 clienti.¹¹³ Inoltre sempre secondo questo rapporto la percentuale di clienti che ha sorpassato la soglia di povertà è pari a 41,83%. Ciò sottolinea come questa organizzazione si preoccupi di misurare sia quantitativamente, attraverso un *database*, sia qualitativamente il suo operato con l'obiettivo di soddisfare i bisogni dei clienti e di raggiungere gli obiettivi sociali che si propone.¹¹⁴

¹¹⁰ Questo è quanto emerso dalle interviste dei due operatori MDF, Saša Živković e Srećko Milosavljević. Appendice A.1, A.2.

¹¹¹ Le municipalità coperte da MDF sono in tutto 36. Micro development fund (MDF): www.mdf.org.rs

¹¹² La soglia di povertà corrisponde al reddito mensile che è inferiore al PRSP (National poverty line per family unit) pari nel 2007 a 111,7 euro.

¹¹³ Inoltre MDF calcola nel marzo 2008, la percentuali di clienti attivi che: si trovano sotto la prima soglia di povertà (-5% sotto dalla linea di povertà) pari al 25,05%; e sotto la seconda soglia di povertà (-10% della linea di povertà) pari al 23,91%. Sopra la prima linea di povertà (+5% dalla linea di povertà) pari al 34,89%; sopra la seconda linea di povertà (+ 10% dalla linea di povertà) pari al 40,08%. SPM Report MDF 2008.

¹¹⁴ Questo è quanto è emerso dalle interviste dei due operatori dei MDF: Saša Živković e Srećko Milosavljević, i quali sottolineano che il microcredito ha degli effetti positivi nel migliorare il tenore

All'interno di MDF ci sono tre tipologie di credito: il microcredito classico il quale offre credito ad attività di *self-employment* non registrate nel mercato informale; il *micro-entrepreship* per attività economiche di *self-employment* registrate nel settore formale. L'ammontare di entrambi crediti va da 250 a 6.000 euro, con un tasso d'interesse mensile decrescente pari al 2.8%.¹¹⁵ Accanto a questi prestiti, MDF offre la terza tipologia di credito, chiamata, *Micro-Home*, secondo la quale l'ammontare del prestito va da 250 a 4.000 euro, indirizzato agli IDP dal Kosovo, per la costruzione di una propria casa, con un tasso d'interesse mensile decrescente pari a 1,8%.

Inoltre, come *MicroFinS*, MDF organizza anche corsi di formazione professionale, attraverso la donazione di fondi da parte di alcuni donatori per rifugiati e IDP dal Kosovo. Dal 2000 al 2008 MDF ha offerto 2725 *Vocation training* (formazione professione) in molte municipalità della Serbia soprattutto a Kraljevo, a NIš e a Kragujevac.¹¹⁶

Come è possibile osservare, il ruolo di queste due organizzazioni non governative locali di microcredito si preoccupa maggiormente della popolazione più svantaggiata. Il loro operato in questi ultimi tempi si è anche concentrato verso la popolazione locale¹¹⁷ la quale vede peggiorare la propria situazione economica e sociale a partire dal processo di privatizzazione del 2001.

di vita dei clienti e delle loro famiglie avendo a sua volta ripercussioni positive sulla comunità che li circonda. Per maggiori informazioni si veda appendice A.1, A.2.

¹¹⁵ Tasso d'interesse decrescente pari a 2,8% significa che decresce per ogni quota di credito restituita. Corrisponde ad un tasso d'interesse *Flat* pari all'incirca a 1,6%. Maggiore dell'ultimo tasso d'interesse *Flat* adottato da MDF pari a 1,4% fino a marzo 2008. Per maggiori informazioni si veda l'intervista di Milica Milivojević, Appendice A.3.

¹¹⁶ *Micro development Fund* (MDF): www.mdf.org.rs

¹¹⁷ Per esempio, attraverso il *database* di MDF di Kraljevo, è stato possibile osservare che, negli ultimi anni la maggior parte dei clienti fanno parte della popolazione locale. Nel 2002 MDF a Kraljevo aveva 7 clienti con lo status di popolazione locale su 68 clienti totali; nel 2004, 104 su un totale di 426 clienti; nel 2006, 200 su un totale di 430 clienti; e nel 2008, 278 su un totale di 478 clienti. In ogni caso va precisato che, molti rifugiati dalla Croazia e Bosnia in questi ultimi anni hanno preso la cittadinanza serba per cui vengono inseriti all'interno del *database* con lo status di popolazione locale. Per maggiori informazioni sullo status dei clienti MDF a Kraljevo si veda appendice 2.A

In questo momento le condizioni del credito di queste due organizzazioni sono peggiorate¹¹⁸, provocando un effetto negativo sulla possibilità di soddisfare i bisogni dei propri clienti.

¹¹⁸ Per maggiori informazioni si veda paragrafo 2.5.1.

2.7 Alcune considerazioni

Attraverso quanto analizzato si evince che il microcredito nei balcani è in particolare in Serbia inizia il suo operato in un ambiente socio-economico deteriorato dove la popolazione si sente sempre più tradita dalle istituzioni sia economiche che sociali. Le cause di tutto questo possono essere ricercate nel passato caratterizzato da guerre, bombardamenti, crisi economica e sociale, cioè eventi che hanno segnato in modo profondo la Serbia odierna. Il processo di privatizzazione non sembra aver migliorato la situazione, ma anzi rende ancora più vulnerabile la popolazione locale che vede perdere il proprio lavoro senza la possibilità di trovarne un altro. In tutto questo i gruppi economicamente e socialmente svantaggiati, come IDP dal Kosovo e rifugiati dalla Croazia e Bosnia, continuano a vivere in condizioni disagiate.

Il microcredito in Serbia ha l'obiettivo di migliorare la situazione socio-economica di tutte quelle persone che vogliono avere di nuovo uno *standard* di vita dignitoso attraverso il prestito di un micro-credito per avviare un'attività di *self-employment*, con l'obiettivo ultimo di avere un effetto positivo sulla creazione di nuovi lavori e nuovi posti di lavoro.

Tutto ciò, però, è accompagnato da un ambiente istituzionale non favorevole, il quale riconosce le istituzioni di microcredito solo come organizzazioni cittadine. Il problema riguarda soprattutto le organizzazioni non profit, ovvero le organizzazioni che si preoccupano maggiormente della popolazione più vulnerabile in Serbia. Infatti, a differenza del settore privato e pubblico, il settore non profit ha un *target* di clienti che viene considerato dalle altre istituzioni di microcredito e di microfinanza non bancabile.

Le ripercussioni negative della mancanza di una legge, che riconosca l'operato di queste istituzioni, non sono solo per le organizzazioni stesse, le quali alla fine riescono a trovare stratagemmi per operare sul territorio, anche se più onerosi economicamente, ma sono soprattutto per coloro che vorrebbero usufruire di questo servizio. Perché, non riconoscere l'importanza del microcredito, significa

togliere alla popolazione più vulnerabile una potenziale *chance* di migliorare attraverso le proprie forze la vita sia sociale che economica. Questo però può avvenire solo con l'integrazione del microcredito nella regolamentazione finanziaria il quale non deve tradursi in una pura e semplice assimilazione, perché è importante che il microcredito mantenga le sue peculiari caratteristiche finanziarie e che inoltre non venga amputato del suo ruolo sociale che lo differenzia dal credito tradizionale.

CAPITOLO 3

IL CASO STUDIO DEL MICROCREDITO DI MDF NELLA MUNICIPALITÀ DI KRALJEVO

3.1 Cenni introduttivi

Nel secondo capitolo è stata effettuata un'approfondita analisi del microcredito in Serbia, ma senza analizzare quali effetti potrebbe aver quest'ultimo sulla vita dei beneficiari e sull'economia locale circostante. Il caso studio di MDF nella municipalità di Kraljevo permetterà questa analisi attraverso una ricerca sul campo basata sull'elaborazione di 16 interviste qualitative e sulla consultazione del *database* di MDF.¹¹⁹

La municipalità di Kraljevo è situata nel centro sud della Serbia, tra le regioni più povere dell'area ed è caratterizzata dalla stagnazione economica, dalla prevalenza del mercato informale su quello formale e da un'economia di sussistenza. Inoltre, l'impatto negativo del processo di privatizzazione che viene definito "*black hole*" ha avuto delle ripercussioni sul tasso di disoccupazione che secondo gli ultimi dati ufficiali è pari 40%. Tutto questo è accompagnato dalla presenza nella municipalità di Kraljevo di gruppi vulnerabili come gli IDP dal Kosovo e i rifugiati dalla Bosnia e dalla Croazia.

¹¹⁹ Il campione di clienti scelto per le interviste non può essere considerato rappresentativo, dato che i clienti attivi di MDF sono 478. In ogni caso si è cercato di intervistare i soggetti con diverso status, richiedenti prestiti per tutte le tipologie d'attività intraprese con l'obiettivo di riuscire ad aver un quadro più significativo possibile con l'obiettivo finale di estrapolare alcune considerazioni iniziali, che potrebbero in un futuro servire per iniziare una ricerca più approfondita sul microcredito di MDF a Kraljevo. L'impossibilità d'intervistare un campione rappresentativo è in relazione al poco tempo a disposizione per la ricerca e alla difficoltà nel trasporto per raggiungere tutti i beneficiari di MDF.

Lo studio della situazione socio-economica molto complessa nella municipalità di Kraljevo, introdurrà successivamente il ruolo di MDF nell'area con lo scopo di chiarire le sue caratteristiche. Infatti, l'analisi su MDF cerca di mettere in luce le linee operative dell'organizzazione e le caratteristiche dei clienti, sia personali che lavorative, dei crediti ricevuti e dell'attività intrapresa o già esistente finanziata con il prestito medesimo, utilizzando inoltre dei risultati ottenuti dalla ricerca effettuata da MDF nel 2001 sui suoi clienti.

Lo scopo finale è di riuscire a ricavare alcune considerazioni sull'impatto del micro-credito di MDF sui beneficiari e sull'economia locale circostante.

3.2 Contesto socio-economico nella municipalità di Kraljevo

La municipalità di Kraljevo è situata nel centro sud della Serbia, nella cosiddetta regione Raška. E' la più grande municipalità della repubblica Serba con un territorio pari a 1.529 km², che comprende novantadue località, all'interno delle quali abitano circa 121.707 persone dove la metà di esse vivono nel centro urbano di Kraljevo.¹²⁰

La sua posizione geografica ha fatto di questa municipalità un importante punto di arrivo e di partenza per l'attività economica serba, ma con il collasso dell'economia e la crisi socio-politica iniziata negli anni '90, il mercato economico si è contratto drasticamente provocando di conseguenza un peggioramento dello *standard* di vita della popolazione di quest'area. Successivamente, il processo di privatizzazione iniziato nel 2001, non ha dato i risultati positivi sperati dalle istituzioni politiche, sociali ed economiche dell'area. Il caso della privatizzazione nella municipalità di Kraljevo, che viene definito "*black hole*", ha portato: alla chiusura della fabbrica di elettrodomestici *Magnohrom* dove lavoravano più di 6.000 persone ed ad ampi ridimensionamenti del personale dipendente in tutte le fabbriche ancora operative come la *Fabrika Vagona Kraljevo*, la *Jasen* e la *Klabar*.

Secondo i procedimenti legislativi sull'esecuzione del processo di privatizzazione, i lavoratori potevano essere licenziati solamente dopo aver ricevuto la liquidazione, altrimenti il posto di lavoro doveva essere mantenuto per i primi due o tre anni a secondo dell'accordo stipulato tra lo stato e la nuova dirigenza della fabbrica. Formalmente questa procedura venne rispettata ma in realtà molte persone persero il lavoro oppure continuarono a lavorare ma senza ricevere nessun stipendio. La prima conseguenza fu che la disoccupazione invece di diminuire aumentava, raggiungendo nel settembre 2008 la cifra di 14.388 disoccupati pari all'incirca ad un tasso del 40%.¹²¹ Le ripercussioni negative furono soprattutto per la popolazione

¹²⁰ Ufficio statistico della Repubblica serba: www.webrzs.stat.gov.rs.

¹²¹ Ufficio statistico della Repubblica serba: www.webrzs.stat.gov.rs.

locale, la quale entrò a fa parte dei “nuovi poveri”¹²², perdendo il proprio lavoro con conseguenze negative sul proprio *standard* di vita. Inoltre, i gruppi svantaggiati come gli IDP dal Kosovo e i rifugiati dalla Bosnia e Croazia, già presenti nella municipalità di Kraljevo, continuavano a vivere in condizioni disagiate, per la mancanza di opportunità sia economiche che sociali.

Secondo le stime della municipalità di Kraljevo nel settembre 2008 si erano registrati 20.800 persone con lo *status* di IDP dal Kosovo e sempre secondo lo stesso ente nel 2006 le persone con quello di rifugiato erano pari a 1.076.¹²³ Nel 1996 le persone che avevano lo *status* di rifugiato dalla Bosnia e della Croazia erano 6.000, ma con il tempo questa cifra si è ridotta. Secondo la municipalità di Kraljevo circa un 10% si è trasferito in altre città, soprattutto nella regione Vojvodina considerata l’area più ricca della Serbia, un altro 12% è tornato nei paesi d’origine o si è trasferito all’estero. Invece, un'altra parte di popolazione o è in possesso della cittadinanza serba o ha perso lo *status* di rifugiato per non aver rispettato le date di scadenza di rinnovo di tale riconoscimento.¹²⁴

I nuovi poveri, gli IDP dal Kosovo e i rifugiati sono la parte di popolazione che risente di più della situazione socio economica presente, soprattutto per coloro che vivono nelle zone rurali i quali si trovano isolati e fuori dal centro cittadino di Kraljevo. Le istituzioni locali non sono in grado in molti casi di affrontare questa situazione per la poca collaborazione esistente tra esse e le varie istituzioni economiche e sociali presenti nell’area. Per cui nella maggior parte dei casi l’unica possibilità per questa parte di popolazione di migliorare il proprio tenore di vita è iniziare un’attività economica privata (*self-employment*) sia nel settore formale ma soprattutto in quello informale.

¹²² Per maggiori informazioni si veda capitolo 2

¹²³ Sito della Municipalità di Kraljevo: www.kraljevo.com

¹²⁴ Dati ottenuti dall’ONG locale, Praxis che ha lo scopo di proteggere, migliorare e promuovere i diritti umani dei rifugiati, degli IDP dal Kosovo e di diversi gruppi di minoranza. Inizia il suo operato nel giugno 2004 come continuazione del progetto dei diritti civili del Norwegian Refugee Council (NRC) iniziato nel 1997. Il suo ruolo all’interno di questo progetto è di dare aiuti legali a questi gruppi e di aumentare la consapevolezza pubblica riguardo a tali problemi. www.praxis.org.rs

3.2.1 Il Self-employment nella municipalità di Kraljevo

Il *self-employment* inizia ad avere un ruolo sempre più importante nell'economia nella municipalità di Kraljevo, infatti secondo l'ufficio statistico della Repubblica serba le attività economiche registrate nell'economia formale come *business* privato sono aumentate dal 2005 al 2006 del 5%, passando dal 33% al 38%.¹²⁵ Sempre secondo lo stesso ente circa 6.500 persone sono occupate formalmente in questo settore, anche se secondo diverse ONG locali come il Forum di Kraljevo la cifra supererebbe 10.000. Si stima inoltre che 5.200 persone siano occupate in attività non economiche ovvero nelle economie familiari di sussistenza.¹²⁶ Attraverso queste cifre si può capire come sia il *self-employment* nel settore informale che l'economia di sussistenza abbiano ancora oggi un ruolo in primo piano all'interno della situazione socio-economica a Kraljevo. Le motivazioni possono essere ricercate da una parte nella sfiducia della popolazione locale nelle istituzioni economiche e finanziarie per le perdite subite sia economicamente che socialmente sotto il periodo di governo di Milošević¹²⁷ e dall'altra parte nella difficoltà nell'aprire una attività privata nel settore formale. Infatti, iniziare un'attività nel settore formale significa disporre inizialmente di un ammontare di soldi che nella maggior parte dei casi le persone non posseggono, soprattutto nel caso in cui queste persone facciano parte della fascia di popolazione più povera.

Aprire un'attività di *self-employment* in tutti i settori economici da quello agricolo fino ad arrivare a piccoli negozi di merceria significa fare investimenti nel capitale iniziale spesso attraverso la richiesta di un prestito presso le istituzioni bancarie. Queste istituzioni nella maggior parte dei casi escludono la fascia di popolazione più povera dal diventare clienti per la loro mancanza di adeguate garanzie da utilizzare come collaterale. E' proprio per questo motivo che il micro-prestito e le

¹²⁵ Ufficio statistico della Repubblica serba: www.webrzs.stat.gov.rs

¹²⁶ ONG Forum Kraljevo: www.forumnvo.org.yu

¹²⁷ Per maggiori informazioni si veda capitolo 2.

istituzioni di microcredito a Kraljevo formalmente hanno l'obiettivo di offrire prestiti a tutta quella fascia di popolazione definita non bancabile dalle istituzioni bancarie tradizionale che vorrebbero iniziare un'attività di *self-employment* sia nel settore formale che in quello informale.

3.3 Il Caso Studio del Microcredito di MDF a Kraljevo: Metodologia di Ricerca

Come nel paragrafo 2.6 è stato spiegato, ci sono diverse istituzioni di microcredito e di microfinanza che operano nel territorio serbo. Per quanto riguarda la municipalità di Kraljevo operano: due banche (*Procredit Bank* e *Opportunity Bank*), una *business company* (*Agroinvest*), il fondo governativo di microcredito (*Development Fund of the Republic of Serbia*) e un'organizzazione non governativa (MDF).

¹²⁸ Come è stato sottolineato più volte nei capitoli precedenti l'operato di queste istituzioni cambia a secondo dell'obiettivo che si prefissano in partenza. Se infatti formalmente l'obiettivo del microcredito sarebbe quello di dare delle *chance* alle persone più svantaggiate economicamente e socialmente attraverso l'erogazione di un microprestito, molte istituzioni escludono dal loro *target* di clienti la parte di popolazione più disagiata perchè non in possesso dei requisiti richieste dalla istituzioni in questione.¹²⁹ Tenendo conto di ciò, il caso studio del microcredito a Kraljevo, analizzerà il ruolo dell'unica organizzazione non governativa presente nell'area, ovvero dell'operato di MDF.¹³⁰

La scelta di indirizzare la ricerca verso l'unica ONG di microcredito presente nell'area è stata presa dopo un'approfondita analisi che ha portato alla luce le caratteristiche principali delle diverse organizzazioni di microcredito presenti sul territorio.¹³¹ Infatti a differenza delle altre istituzioni di microcredito, MDF è l'unica

¹²⁸ Per maggiori informazioni sulle caratteristiche di queste istituzioni di microcredito si veda paragrafo 2.6.

¹²⁹ Ibidem.

¹³⁰ Va precisato che prima del marzo 2008, nella municipalità di Kraljevo era presente anche un'altra organizzazione non governativa che implementava progetti di microcredito, ovvero il Forum di Kraljevo. Questa ONG aveva un progetto di microcredito per IDP dal Kosovo e rifugiati dalla Bosnia e Croazia, ma con la nuova legge bancaria non è stato più possibile per essa implementare progetti di microcredito. Questo perchè il portafoglio economico di questa organizzazione era inferiore al minimo importo per poter collaborare con una banca. Per maggiori informazioni si veda paragrafo 2.5.1.

¹³¹ Per maggiori informazioni sulle caratteristiche di queste istituzioni di microcredito si veda paragrafo 2.6.

che ha soprattutto come *target* di clienti la popolazione più povera,¹³² elargisce credito in tutti i settori economici ed è senza scopo di lucro, ovvero, il suo obiettivo è unicamente quello di migliorare il tenore di vita dei loro e dei potenziali clienti attraverso l'offerta di un microprestito. Va precisato in ogni caso che anche *Agroinvest* si avvicina molto alle caratteristiche di MDF, ma la scelta di non analizzarne il suo operato è stata data da due considerazioni. La prima è che si tratta di una *business company* per cui rientra all'interno del settore privato e non in quello non-profit. La seconda motivazione è che elargisce prestiti solo al settore agricolo, escludendo in questo modo tutti gli altri settori economici nella municipalità di Kraljevo. Inoltre, è importante sottolineare che *Opportunity bank* ha aperto in giugno 2008 il primo ufficio nella municipalità di Kraljevo, per cui non è stato possibile avere dei risultati sul suo operato per il poco periodo trascorso dal suo insediamento.¹³³

La ricerca sul caso studio di MDF nella municipalità di Kraljevo, è stata implementata attraverso la consultazione del *database* e interviste qualitative, tre agli operatori e tredici ai clienti di tale organizzazione. Due degli operatori intervistati di MDF lavorano all'interno della municipalità di Kraljevo e il terzo nella municipalità di Niš.¹³⁴ Per quanto riguarda i due operatori nella municipalità di Kraljevo, gli intervistati sono stati Srećko Milosavljević, il responsabile del credito e Milica Milivojević, coordinatrice regionale. La scelta dei due intervistati è in considerazione del fatto che il primo ha un rapporto diretto con i clienti, mentre la seconda li conosce attraverso il *database* compilato periodicamente dai responsabili del credito. Anche se la scelta dei potenziali clienti è fatta insieme, Milica a differenza di Srećko

¹³² Secondo il report di MDF del Marzo 2008 a Kraljevo su 463 clienti 153 vivevano sotto la soglia di povertà, pari al 30%. Un altro 50% si trova poco sopra la soglia di povertà. SPM Report maggio 2008.

¹³³ Sarebbe molto interessante analizzare il suo operato all'interno della municipalità di Kraljevo dato che le caratteristiche di questa istituzione sono molto interessanti. Per maggiori informazioni si veda paragrafo 2.6.1

¹³⁴ Per maggiori informazioni sulle interviste agli operatori di MDF si veda appendice A.1., A.2., A.3.

si occupa soprattutto dell'amministrazione e dell'organizzazione del credito di MDF nella municipalità di Kraljevo per cui il suo ruolo è soprattutto di supervisore. Invece l'intervista di Šaša Živković, coordinatore regionale di Niš, vuole soprattutto presentare l'organizzazione, con l'obiettivo di esplicitare le caratteristiche di MDF. Per quanto riguarda i tredici clienti MDF intervistati¹³⁵, questi sono stati scelti attraverso la consultazione del *database* realizzato dalla stessa organizzazione. In questo *database*, sono inserite tutte le caratteristiche sia personali che lavorative, dei clienti, dei crediti ricevuti e dell'attività intrapresa o già esistente finanziata con il prestito medesimo. In considerazione di ciò, le interviste sono state indirizzate verso differenti clienti basandosi proprio sulle informazioni ottenute dal *database* in questione.¹³⁶

La scelta di analizzare l'operato del microcredito nella municipalità di Kraljevo, si può capire attraverso il paragrafo 3.2. Infatti, come è stato spiegato la municipalità di Kraljevo è caratterizzata da un alto tasso di disoccupazione, da una presenza di gruppi svantaggiati sia economicamente che socialmente, da un ampio mercato informale nel *business* privato e da un'economia di sussistenza.¹³⁷ Proprio in considerazione di tutto questo, i prossimi paragrafi analizzeranno, attraverso la ricerca effettuata sul campo, che tipo di impatto socio-economico ha il microcredito di MDF sul tenore di vita dei propri clienti e sull'economia locale circostante.

¹³⁵ Per maggiori informazioni sulle interviste dei clienti MDF si veda dall'appendice A.4. fino A.16.

¹³⁶ Per maggiori informazioni si veda paragrafo 3.4

¹³⁷ Per maggiori informazioni si veda paragrafo 3.2

3.4 Le linee operative di MDF nella municipalità di Kraljevo

Attraverso le interviste degli operatori di MDF e la consultazione del *database* della stessa organizzazione, è stato possibile estrapolare le linee operative dell'organizzazione di MDF a Kraljevo.

Per quanto riguarda la scelta dei potenziali clienti, MDF prende in considerazione cinque parametri: carattere, capacità, capitale, *conditionality* e collaterale. Due di questi parametri, carattere e capacità, sono, secondo MDF, gli elementi più importanti perchè permettono di valutare il *business plan* del potenziale cliente. Infatti, come Milica Milivojević (coordinatrice regionale del MDF di Kraljevo) ha sottolineato nell'intervista:

“A differenza di un normale ufficio bancario noi non diamo importanza al guadagno economico potenziale del cliente e al capitale posseduto, ovvero tutte quelle caratteristiche prese in considerazione dalla banca, ma soprattutto al carattere e alla capacità del cliente.”¹³⁸

Questi cinque parametri cercano di dare un profilo socio-economico al potenziale cliente dopo svariati incontri di quest'ultimo con il responsabile del credito. Infatti, nell'intervista Milica Milivojević dice:

“In genere mi fido delle valutazioni fatte dai miei collaboratori, perchè conoscono in modo diretto i potenziali clienti. Io a loro differenza conosco li solo attraverso il database che viene mano a mano compilato dai mie collaboratori, per cui la mia conoscenza del potenziale cliente non è abbastanza profondo. In ogni caso la deci-

¹³⁸ Appendice A.3. domanda numero 2.

sione di distribuire i crediti ai potenziali clienti viene presa insieme, io non ho nessuno potere di veto.”¹³⁹

Questo sottolinea come tra il potenziale cliente e l’operatore di MDF si crei subito una relazione interpersonale di fiducia e non una semplice relazione tra ufficio bancario e cliente.¹⁴⁰ Questa relazione di reciprocità tra l’operatore MDF e il beneficiario ha delle conseguenze positive sulla qualità della vita di quest’ultimo, attraverso una maggior autostima in se stesso e nelle proprie capacità. Inoltre, attraverso questo legale si va a creare una rete sociale dal basso, tra clienti ed operatore MDF, che porta quest’ultimo ad avere un ruolo non solo professionale, ma anche umano attraverso la creazione di una *partnership* con il beneficiario.¹⁴¹

Ovviamente, accanto al *business plan*, l’associazione tiene conto anche delle condizioni del mercato, della concorrenza e della stagione economica soprattutto per quelle attività che sono in relazione con la produzione stagionale oppure con il turismo.

MDF a differenza di molte organizzazioni di microcredito elargisce crediti individuali escludendo il metodo del prestito di gruppo con responsabilità congiunta. Secondo l’organizzazione, i prestiti individuali soddisfano in maniera più esauriente le richieste dei propri clienti, inoltre come sottolinea Milica Milivojević non è possibile adottare prestiti di gruppo dove non c’è una comunità coesa e dove le abitazioni sono disperse in zone remote. Infatti molti clienti MDF vivono in zone remote anche se magari hanno un’attività commerciale in centro, per cui non sarebbe produttivo né per i clienti né per l’associazione adottare i prestiti di gruppo. Non bisogna inoltre dimenticare che il passato socio-economico e politico¹⁴² della Serbia ha avuto delle ripercussioni sull’idea del concetto di comunità per la popolazione, quindi il prestito individuale è visto in modo più positivo rispetto ad altri metodi. Ovviamente, i pre-

¹³⁹ Ibidem

¹⁴⁰ Per maggiori informazioni si vedano interviste di Šaša Živković e Srećko Milosavljević, rispettivamente nell’appendice A.1 domanda numero 2.1 e appendice A.2 domanda numero 4.

¹⁴¹ Per maggiori informazioni si veda intervista di Šaša Živković, appendice A.1

¹⁴² Per maggiori informazioni si veda capitolo 2.

stisti di gruppo potrebbero incidere in maniera più positiva sulla vita del cliente dopo l'erogazione del credito, perchè si andrebbero a creare dei legami molto più profondi basati sulla fiducia aventi anche ripercussioni sull'attività economica e sulla qualità di vita del cliente. Ma come è già stato sottolineato nel contesto socio-economico serbo, il prestito di gruppo non troverebbe un terreno sociale su cui operare data la mancanza di legami interpersonali tra i diversi gruppi presenti sul territorio e la dispersione territoriale delle allocazioni abitative.

Adottando MDF il prestito individuale, utilizza come collaterale due garanti richiedendo la *Promissory note* ed *Administrative ban on salary*.¹⁴³ In genere i due garanti sono persone che hanno un rapporto di parentela e di amicizia con il cliente, basando il loro legame sulla fiducia reciproca. Allo stesso tempo però secondo l'operatore MDF, Srećko Milosavljević, la valutazione dei due garanti è la parte più difficile del suo lavoro perchè non si conoscono mai in modo approfondito queste due persone come invece succede con i clienti.¹⁴⁴ In questo caso si parla di asimmetria informativa tra beneficiario e creditore che si istaura soprattutto in presenza di prestiti individuali, in ogni caso, guardando il tasso d'insolvenza di MDF nella municipalità di Kraljevo che corrisponde, secondo Milica Milivojević, all'incirca al 1,5%¹⁴⁵ si può dedurre che, in primo piano i clienti hanno un ottimo tasso di riuscita nel loro attività intraprese e secondariamente la fiducia reciproca tra garante e beneficiario diventa un buon deterrente per la non solvenza del debito contratto.

Invece per quanto riguarda il rapporto tra MDF e i loro donatori, come è stato già spiegato nel paragrafo 2.6.3, MDF dal 2005 ha raggiunto la autosostenibilità economica dei progetti di microcredito, ereditando i fondi iniziali ricevuti. Successivamente, la sostenibilità economica venne raggiunta attraverso il tasso d'interesse sui prestiti. Ovvero, il tasso d'interesse viene calcolato su tutte le spese che deve sostenere l'organizzazione per essere considerata autosostenibile economicamente. Infatti

¹⁴³ Per maggior informazioni si veda paragrafo 1.4.2.

¹⁴⁴ Appendice A.2, domanda numero 1.

¹⁴⁵ Appendice A.3, domanda numero 5.

attraverso i tassi d'interesse vengono coperti tutti i costi che sostiene l'organizzazione ed inoltre una parte dei soldi (dal 5% al 10%) ottenuti dall'interesse, vengono ricapitalizzati per distribuire nuovi crediti (*revolving credit*). E' importante sottolineare che MDF ancora oggi ha un rapporto molto stretto con i donatori. Infatti nell'intervista Milica Milivojević afferma:

“ [.....]Per quanto riguarda i donatori, i soldi donati in passato sono diventati nostri, ma io preferisco non parlare dei nostri soldi. Secondo il mio punto di vista questi soldi hanno un fine sociale che condividiamo con i nostri donatori passati, con i quali abbiamo ancora una certa collaborazione per esempio continuiamo a mandare loro i reports che riguardano la situazione di MDF e dei nostri clienti [.....]”¹⁴⁶

Ovviamente ogni donatore ha finanziato un gruppo o *target* di persone specifiche, per esempio l'accordo siglato tra il Tavolo Trentino con Kraljevo e MDF nel 2004 prevedeva di sostenere un gruppo ben preciso di beneficiari nella municipalità di Kraljevo. Infatti, il Tavolo in base al suo lavoro sul territorio, ha come scopo lo sviluppo del settore turistico, attraverso il finanziamento, del microcredito. Nel 2004 il Tavolo ha erogato un fondo di 50.000 euro a MDF per distribuirlo a beneficiari dell'area, scelti in collaborazione con lo stesso *team* locale di quest'ultimo. I beneficiari primari sono stati quindi coloro che erano già stati identificati dal Tavolo, ma successivamente MDF ha offerto, con i fondi ricevuti o con i *revolving credit*, microcredito ad altri beneficiari che avevano un profilo simile al *target* di clienti indicato dall'accordo siglato dalle due organizzazioni.¹⁴⁷

Accanto al microcredito, MDF offre progetti di *Vocation training* attraverso donazioni da parte dell'organizzazione UNHCR per rifugiati e IDP dal Kosovo. Que-

¹⁴⁶ Appendice A.3, domanda numero 3.

¹⁴⁷ Corridore N., (2003), Microcredito per lo sviluppo della Serbia, *Osservatorio dei Balcani*, 27 Novembre, <http://www.balcanicooperazione.it/article/articleview/8606/1/249> sito consultato 01/04/08

sto progetto sta riscuotendo molto successo a Kraljevo soprattutto per la sua relazione diretta con il progetto di microcredito.

I progetti di *Vocation training* permettono a clienti di conoscere tutti i lati che stanno dietro ad un'attività economica come la commercializzazione della merce, le scelte imprenditoriali in pratica tutti gli aspetti che caratterizzano il *self-employment*. L'obiettivo di MDF attraverso i progetti di *Vocation training* è quello di sopperire alla mancanza di politiche statali che favoriscono il *self-employment*. Infatti come Šaša Živković nell'intervista afferma:

*“ [.....] non basta solo il credito e quindi avere capitale per portare avanti un lavoro autonomo, perchè le persone che iniziano un'attività devono essere in grado di guidare una micro-impresa, devono avere le conoscenze per fare questo tipo di business. Nella maggior parte dei casi le persone che si presentano dai noi non possiedono queste conoscenze (per la precisione è un problema che riguarda tutta la popolazione serba, si ricordi che noi veniamo da un'organizzazione del lavoro socialista dove l'iniziativa imprenditoriale e lavorativa non esisteva), per cui l'obiettivo del MDF è diventato anche quello di dare altri servizi al cliente, come vocation training [.....]”*¹⁴⁸

Ma come sottolinea Milica Milivojević, questo progetto dovrebbe avere come *target* di clienti anche la popolazione locale in considerazione del fatto che più del 50% dei loro clienti fa ormai parte di questo gruppo.¹⁴⁹

¹⁴⁸ Appendice A.1, domanda numero 3.

¹⁴⁹ Appendice A.3, domanda numero 10.

3.4.1 Le caratteristiche dei clienti e dei crediti elargiti da MDF

Come è già stato sottolineato nei capitoli precedenti, il *target* di clienti di MDF nella municipalità di Kraljevo è composto soprattutto da persone vulnerabili (il 30% dei beneficiari vive sotto la soglia di povertà). In questo momento elargisce crediti a 478 clienti (260 beneficiari uomini e 218 donne)¹⁵⁰ facenti parte per la maggioranza della popolazione locale, seguita dagli IDP del Kosovo e i rifugiati dalla Bosnia e della Croazia.¹⁵¹

I beneficiari maggiormente svantaggiati sono coloro che vivono, attraverso l'economia di sussistenza e quella informale, nelle zone rurali¹⁵² (tra il 25% e il 30% dei clienti MDF), lontane dal centro urbano di Kraljevo. La maggior parte di questi beneficiari ha lo *status* di rifugiato ed in genere sono famiglie che hanno perso casa, lavoro ed amicizie e che riescono ad ottenere una sistemazione (o per donazione da parte della chiesa, o attraverso un affitto simbolico con un accordo tra proprietario e il beneficiario) nelle zone rurali remote, senza nessun servizio di trasporto per il primo centro cittadino.

Per quanto riguarda le caratteristiche dei crediti, MDF elargisce tre tipi di prestiti: il microcredito classico, il *micro-entrepreship* e il *Micro-Home*. I primi due sono crediti per attività economiche di *self-employment*, rispettivamente per attività nel settore informale e per attività registrate; mentre l'ultimo è un credito agevolato per la costruzione di un'abitazione, ma ha come *target* di clienti solo gli IDP dal Kosovo.¹⁵³

Il microcredito classico e il *micro-entrepreship* hanno lo stesso tasso d'interesse decrescente pari al 2,8% mensile più l'1% di tasse e la riscossione del debito contratto

¹⁵⁰ Vedi appendice B.2

¹⁵¹ Per maggiori informazioni si veda appendice B.1

¹⁵² Appendice B.6

¹⁵³ Per maggiori informazioni sulle caratteristiche di tre tipi di crediti elargiti da MDF, si veda paragrafo 2.6.3

avviene ogni mese e per un massimo di due anni¹⁵⁴. Queste caratteristiche sono uguali per tutti i settori economici anche quello dell'agricoltura e dell'allevamento, i quali avendo una tempistica diversa tra i ricavi e l'ottenimento del credito, avrebbero bisogno di un *grace period*, ovvero, un periodo, dopo l'erogazione del credito, dove viene fermata la restituzione del prestito.

Per quanto riguarda i prestiti di *micro-home*, il tasso d'interesse è pari al 1,8% mensile più l'1% di tasse e la restituzione del prestito avviene mensilmente per un massimo di 4 anni. Il tasso d'interesse è minore in questo tipo di prestito, perchè il rischio di non insolvenza del debito contratto è inferiore dato che non è un credito per le attività economiche.

Accanto ai crediti, MDF offre, nelle municipalità di Kraljevo progetti di *Vocation training*, a 318 beneficiari con lo *status* di rifugiati e di IDP dal Kosovo.

Nella Municipalità di Kraljevo i crediti maggiormente distribuiti fanno parte della tipologia del microcredito classico, seguiti dal *Micro-Entrepreneurship* e dal *Micro-Home*.¹⁵⁵ Questo significa che la maggior parte dei clienti ha un'attività nel settore informale. Infatti, i dati estrapolati dal *database* di MDF confermano che 380 beneficiari su 478, non hanno un'attività registrata. Inoltre, comparando i dati dell'anno 2006 questa cifra è cresciuta, il che sottolinea come il mercato informale continui a racchiudere una parte cospicua delle attività economiche dei clienti MDF.¹⁵⁶ Una delle cause dell'aumento della richiesta di crediti nel settore informale, potrebbe essere spiegata dal tasso d'interesse sui prestiti. Infatti, con il nuovo accordo del marzo 2008 tra *Privredna banka Beograd* e MDF, quest'ultima ha iniziato ad adottare lo stesso tasso d'interesse sia per il microcredito classico che per il prestito *micro-entrepreneurship*.¹⁵⁷ Questo potrebbe aver disincentivato i beneficiari a

¹⁵⁴ Queste regole sono state adottate dopo l'accordo di MDF e *Privredna banka Beograd*.

¹⁵⁵ Appendice B.3

¹⁵⁶ Per maggiori informazioni si veda appendice B.4

¹⁵⁷ Per maggiori informazioni si veda l'intervista di Milica Milivojević Appendici A.3 domanda numero 7

registrare la propria attività economica, dato che ciò non avrebbe comportato un minor tasso d'interesse su prestiti.

Per le attività svolte con i prestiti elargiti, nella maggior parte dei casi i crediti vengono utilizzati nel settore dei servizi, seguito da quello del commercio, dell'allevamento, dell'agricoltura e della produzione.¹⁵⁸ Il mercato informale caratterizza tutti i settori, ovviamente si può riscontrare maggiormente la sua presenza nell'allevamento e nell'agricoltura e in parte anche in quello dei servizi.¹⁵⁹ Dei crediti elargiti solo 72 prestiti su 478, vanno a finanziare lo *start-up* di attività economiche.¹⁶⁰ Infatti, la maggior parte dei crediti sono utilizzati per attività di *business* privato già avviate con l'obiettivo di ampliare ed investire sulle stesse. Potrebbe esserci una relazione tra il basso numero di crediti per lo *star-up* e la categoria lavorativa (primaria o secondaria) in cui viene utilizzato il credito. I dati estrapolati dal *database* di MDF mostrano che i crediti per attività lavorative secondarie sono maggiori di quelle primarie.¹⁶¹ In genere le attività lavorative secondarie hanno l'obiettivo di arrotondare in eccesso il reddito familiare trasformando una propria competenza in una piccola attività redditizia nel settore informale. Data questa considerazione, la domanda di credito per un secondo lavoro serve più che altro per una propria attività familiare, e non per lo *start-up* del *business* privato.

Per quanto riguarda il numero dei prestiti richiesti da uno stesso beneficiario, 206 clienti su 478 usufruiscono di un solo prestito di MDF. Infatti dal *database* della stessa organizzazione si evince che all'aumentare del numero di crediti dati allo stesso cliente, il numero di beneficiari che utilizza i prestiti di MDF diminuisce,

¹⁵⁸ Per maggiori informazioni sui settori economici e sulle attività economiche intraprese con il credito, si veda appendice B.5

¹⁵⁹ I controlli fiscali sia nel settore agricolo che in quello d'allevamento sono molto flessibili. Nella municipalità di Kraljevo il mercato informale nelle attività economiche in questi settori viene accettato, perchè significherebbe togliere a un gran numero di famiglie la possibilità di avere delle entrate economiche che permettono il mantenimento della stessa famiglia.

¹⁶⁰ Appendice B.7

¹⁶¹ Appendice B.8

arrivando fino a sette crediti utilizzati da un solo cliente.¹⁶² Questa caratteristica dei prestiti elargiti da MDF, è in relazione con il tasso di *drop-out* (il cliente non domanda entro sei mesi, alla fine della restituzione del prestito, un altro credito) che oscilla tra il 50% e il 70%. Secondo gli operatori di MDF ci sono diverse motivazioni che spingono il cliente a non richiedere più crediti alla stessa organizzazione. Secondo Milica Milivojević dipende sia dalla concorrenza nel mercato dell'offerta del credito che dalla poca attenzione data da MDF ai clienti che hanno lasciato l'organizzazione. Inoltre Milica Milivojević sottolinea che non c'è una relazione diretta tra l'ultimo aumento del tasso d'interesse sui prestiti e il *drop-out*, perchè rispetto all'anno scorso questo ultimo è aumento massimo di due o tre punti.¹⁶³ Invece, secondo Srećko Milosavljević, l'alto tasso di *drop-out* è correlato alla procedura di MDF per l'ottenimento di altri crediti, nell'intervista sostiene:

“ [.....] un cliente può ricevere un secondo, terzo credito solamente alla completa restituzione dell'ultimo prestito ricevuto. Questa caratteristica favorisce il cliente a cercare altri tipi di credito che permettono di ricevere un altro credito anche alla non completa restituzione del prestito precedente, addizionando al prestito successivo il residuo del primo credito non restituito. La possibilità di ricevere questi tipi di prestiti sono di fondamentale importanza per il cliente perchè permettono una continuità del attività economica intrapresa. Infatti molti clienti dopo il primo prestito con MDF si rivolgono ad altre istituzioni di credito[.....]”¹⁶⁴

All'interno del tasso di *drop-out*, Šaša Živković sottolinea, inoltre, che bisogna ricordare che una parte di clienti dopo il prestito si indirizzano verso una banca commerciale per avere un ammontare di credito maggiore.¹⁶⁵

¹⁶² Appendice B.9

¹⁶³ Per maggiori informazioni si veda appendice A.3 domanda 4

¹⁶⁴ Per maggiori informazioni si veda appendice A.2 domanda 2

¹⁶⁵ Appendice A.1 domanda numero 2

Non bisogna inoltre dimenticare che per tasso di *drop-out* si intende la percentuale di clienti che entro sei mesi dall'ultimo credito contratto non ne richiedono un altro. Ci sono infatti situazioni dove lo stesso clienti richiede a MDF un altro prestito ma non entro i sei mesi dall'ultimo debito contratto, per cui questi beneficiari rientrano all'interno del tasso di *drop-out* anche se magari hanno richiesto un prestito dopo i sei mesi presi in considerazione da questo indicatore. Le motivazioni che spingono questi clienti a non richiedere immediatamente un altro prestito sono legate all'attività economica, ovvero alle possibilità di guadagno investendo economicamente in quel determinato periodo con un altro credito. Infatti, ci sono situazioni in cui i beneficiari non possono richiedere immediatamente un altro prestito perché magari sanno già a priori che in quel periodo non riuscirebbero a guadagnare abbastanza sia per restituire il debito contratto che per aumentare il proprio profitto economico. Inoltre ci sono situazioni in cui i fattori "esogeni" al credito, come la mancanza di infrastrutture pubbliche, si ripercuotono sull'attività economica del beneficiario e lo obbligando a non usufruire più del credito, dato che l'attività economica non avrebbe miglioramenti economici e non potrebbe essere ampliata.

Infine, attraverso i dati dal *database* di MDF, si può inoltre affermare che il tasso di *drop-out* e d'insolvenza è basso per i beneficiari che vivono nelle zone rurali e lavorano nel mercato informale. Questi beneficiari, come è stato spiegato prima, fanno parte dei clienti più svantaggiati, infatti il microcredito rappresenta per loro l'unica *chance* di migliorare il proprio tenore di vita e delle proprie famiglie.

3.5 I risultati ottenuti dalle interviste qualitative dei clienti MDF

I tredici clienti intervistati nella municipalità di Kraljevo sono stati scelti attraverso la consultazione del *database* di MDF tenendo conto delle caratteristiche degli stessi e dei prestiti a loro elargiti. Una parte delle interviste è stata effettuata a coloro che hanno un'attività di *self-employment* nell'economia informale mentre l'altra parte è stata focalizzata sui beneficiari del micro-credito che hanno un'attività registrate nella municipalità di Kraljevo.

3.5.1 I Beneficiari di MDF intervistati nell'economia informale

Per quanto riguarda i clienti che usufruiscono del microcredito per attività di *self-employment* nell'economia informale¹⁶⁶ è importante sottolineare che, nonostante ogni intervistato abbia una situazione socio-economica differente, molte caratteristiche si ripresentano in tutte le interviste.

La prima caratteristica comune, osservabile sia dalle interviste che dall'osservazione sul campo, è il miglioramento delle condizioni di vita sia dal punto di vista sociale che economico. Infatti, Maricic Radmila afferma nell'intervista:

“I prestiti mi hanno permesso di creare un lavoro e con il guadagno dell'attività o costruito una nuova casa. Come lei ha visto, in questo momento viviamo tutti e quattro in una stanza, ma attraverso i micro prestiti, l'attività economica sembra migliorare e quindi si può anche investire in una casa più grande. In questo momento il reddito medio familiare è di 300 euro, migliore sicuramente di tre anni fa che era pari a

¹⁶⁶ Clienti che usufruiscono del microcredito per attività di *self-employment* nell'economia informale: Opačić Siniša Slavo, Vecendic Jovan, Maricic Radmila, Vorotović Branko, Jovovic Nedžada Salko, Kalajdžić Gospava e Vujovic Gordana. Appendice A.

180 euro, questo perchè attraverso il credito ho potuto comprare un'altra mucca e aumentare la produzione di formaggio e di conseguenza anche la vendita.”¹⁶⁷

I beneficiari di MDF come Maricic Radmila, nella maggior parte dei casi hanno, o hanno avuto lo *status* di rifugiato o di IDP del Kosovo. Prima di ricevere i prestiti da MDF la loro situazione risultava difficile. Molti di loro appena arrivati nella municipalità di Kraljevo, trovarono sistemazione nei *collective center*¹⁶⁸, perchè non erano in grado economicamente di trovare altre soluzioni.¹⁶⁹ Il credito per questi clienti è stata l'unica *chance* per iniziare ad avere una vita socio-economica dignitosa attraverso l'inizio di un'attività di *self-employment* nell'economia informale. A differenza di molte altre organizzazioni, MDF è stata l'unica sul territorio ad elargire prestiti in tutti i settori economici a questi gruppi vulnerabili. Infatti, nell'intervista Opačić Siniša Slavko afferma:

“[.....]MDF è l'unica organizzazione che può aiutarmi in quest'area. Senza di loro non saprei a chi chiedere il prestito. Le banche non mi darebbero mai un prestito perché ho ancora lo status da rifugiato, non ho un'attività economica registrata [.....]”¹⁷⁰

Inoltre, è importante sottolineare che molti degli intervistati non avrebbero mai scoperto dell'esistenza di MDF, se non fosse stato per la stessa organizzazione la quale presentava il suo operato nel territorio, arrivando fino in certe zone remote dove la possibilità di conoscere la stessa sarebbe stato impossibile. Infatti, Vecendic Jovan sottolinea nell'intervista:

¹⁶⁷ Appendice A.4, domanda numero 6.

¹⁶⁸ Sono centri collettivi (case popolari) per la popolazione in difficoltà, inizialmente sono stati costruiti per i rifugiati della Bosnia e Croazia, ma in questo momento anche molti IDP dal Kosovo ci vivono.

¹⁶⁹ Per maggiori informazioni si veda intervista di Kalajdžić Gospava, appendice A.8 e di Jovic Nedžada Salko appendice A.10.

¹⁷⁰ Appendice A.12, domanda numero 4

“No non ho mia chiesto ad altri istituzioni, se devo essere sincero non mi sono neanche mai informato perchè come le ho già detto non vado spesso a Kraljevo perchè non ci sono mezzi per arrivarci (a parte un autobus la mattina presto). Se MDF non fosse venuta a presentare i suoi progetti a Smaila, io non avrei saputo nemmeno di loro.”¹⁷¹

Nella maggior parte dei casi questi clienti hanno usufruito di diverse *trance* di microprestiti, con l’obiettivo di ampliare le piccole attività intraprese alla ricerca di un maggior guadagno economico. In genere lavorano nel settore dell’agricoltura, dell’allevamento e di piccole attività redditizie all’interno delle mura domestiche.

Jovovic Nedžada Salko nell’intervista sottolinea:

“[.....]Con il primo prestito, di circa 750 euro, ho comprato una macchina da cucire e del materiale. Tutti gli altri prestiti MDF sono stati utilizzati per questa attività. Ho scelto di iniziare questa attività perchè conoscevo questo lavoro avendo lavorato per diversi anni per una fabbrica di cucito. [.....] In questo momento è il sesto prestito che ricevo da MDF l’ultimo è di circa 1700 euro, che dovrò restituire entro il 2010. Con quest’ultimo prestito ho potuto comprare una macchina da cucire professionale, che mi permette di lavorare molto velocemente [.....]”¹⁷²

Oppure Vecendic Jovan afferma:

“[.....] così presi il primo prestito da MDF nel 2000 con lo scopo di comprarmi delle pecore da allevare. Gli altri prestiti sono stati utilizzati per lo stesso fine. Ora ho in tutto 18 pecore, che mi permettono di guadagnare per arrivare a fine mese. Guadagno all’incirca 150 euro al mese, 50 euro vanno solo per l’affitto di questa casa. Non spendo molto per il mio auto sostentamento, per il fatto che produco tutto quello

¹⁷¹ Appendice A.13, domanda numero 5

¹⁷² Appendice A.10, domanda numero 1

che mi serve, ho un piccolo orto, come può vedere, 18 pecore, ho tutto quello che mi serve per sopravvivere!”¹⁷³

Ovviamente, le merci prodotte da questi beneficiari vengono vendute nel mercato informale.

Per quanto riguarda il settore agricolo e dell'allevamento in genere il prodotto viene venduto o su commissione da parte di amici e conoscenti nelle zone limitrofe all'abitazione del beneficiario, oppure nel mercato di Kraljevo, dove non viene richiesta la registrazione dell'attività economica.¹⁷⁴

Per le altre attività di *self-employment* all'interno delle mura domestiche, la merce viene venduta ad amici e su commissione da parte della comunità all'interno della quale vive il beneficiario.

Ci sono situazioni in cui il beneficiario vive ed ha l'attività economica in zone remote, per cui non ha la possibilità di arrivare al primo centro cittadino per vendere le sue merci e quindi, una parte della produzione viene utilizzata per la famiglia ed un'altra parte viene venduta su commissione.¹⁷⁵ La difficoltà dei beneficiari a commercializzare la merce prodotta è legata prevalentemente alla mancanza di investimenti nelle infrastrutture da parte dello Stato, come potrebbe essere la mancanza di vie di comunicazione efficienti che permettano sia ai beneficiari del credito che alla popolazione locale di raggiungere il primo centro cittadino per implementare le proprie attività economiche. Questo problema è stato sottolineato anche da Srećko Milošavljević che nell'intervista afferma:

“ [.....] non ci sono politiche volte al miglioramento della comunicazione tra le diverse città. Il commercio si basa sullo scambio anche all'interno della nazione ma le politiche adottate fin'ora, non cercano di favorire il commercio nella parte

¹⁷³ Appendice A.13, domanda numero 1

¹⁷⁴ Per maggiori informazioni si veda l'intervista di Opačić Siniša Slavo, appendice A.12.

¹⁷⁵ Per maggiori informazioni si veda l'intervista di Vecendic Jovan, appendice A.13.

sud della Serbia [.....]. Per cui il solo credito non è abbastanza è necessario un coinvolgimento di tutti settori del paese.”¹⁷⁶

Inoltre, la maggior parte dei beneficiari di MDF intervistati sottolinea l'impossibilità di registrare la propria attività di *self-employment*, non per mancanza di volontà ma per i costi che dovrebbero sostenere sia prima che dopo la registrazione del *business* intrapreso. Infatti, molti beneficiari sottolineano che per registrare l'attività di *self-employment* c'è bisogno di grandi investimenti e di conseguenza di un maggior credito che non sarebbero in grado di restituire.¹⁷⁷ La registrazione dell'attività economica è un altro punto saliente delle politiche dello Stato per favorire il *self-employment* in Serbia. Infatti, anche se negli ultimi anni sono state implementate politiche volte a favorire il *business* privato come l'abbassamento dei costi per la registrazione,¹⁷⁸ questi metodi non sono stati abbastanza incisivi, soprattutto pensando, ancora oggi, alla presenza di un gran numero di attività private nel settore informale nella municipalità di Kraljevo che non versano i contributi allo Stato.¹⁷⁹

Politiche statali più incisive permetterebbero da un lato ad una parte dei beneficiari di MDF di registrare la propria attività economica e di conseguenza aumenterebbero gli introiti statali attraverso i contributi pagati, con la possibilità per lo Stato d'investire in infrastrutture pubbliche, e dall'altro un ampliamento ed un miglioramento dell'attività economica intrapresa dal beneficiario, avendo quest'ultimo la possibilità, in alcuni casi, di richiedere anche altri crediti. Inoltre, in molti casi ci sono fattori “esogeni” alla situazione economica che non permettono di registrare la

¹⁷⁶ Appendice A.2, domanda numero 3.

¹⁷⁷ Per maggiori informazioni si vedano le interviste di Kalajdžić Gospava e Maricic Radmila, Appendice A.

¹⁷⁸ Per maggiori informazioni si veda nota 65 paragrafo 2.4.1

¹⁷⁹ In ogni caso non va dimenticato che la popolazione in Serbia non ha fiducia nello Stato e in tutte le sue istituzioni per cui anche politiche efficienti sul *self-employment* hanno un *feedback* non sempre con i risultati positivi sperati.

propria attività, come lo stato di salute del beneficiario o la mancanza di documenti attestanti lo stato giuridico della persona.¹⁸⁰

Tra gli intervistati, due beneficiari non utilizzano più il microcredito per attività economiche di *self-employment*, ma hanno ancora legami con MDF. Ad esempio Vujovic Gordana ottenne l'ultimo credito nel 2003, ma in questo momento ha appena finito il corso di *Vocation training* organizzato da MDF, con l'obiettivo di trovare una futura occupazione o di aprire una propria attività commerciale.¹⁸¹ Invece, Vorotović Branko è passato dal microcredito per attività economiche, al micro-prestito agevolato per la costruzione di una casa.¹⁸² Questo sta a sottolineare che si crea una relazione molto forte tra l'organizzazione e il beneficiario, infatti quest'ultimo continua a rivolgersi alla stessa organizzazione anche per altri servizi.

Un dato molto interessante ricavato dalle interviste è che nonostante le condizioni del credito di MDF siano peggiorate in quest'ultimo anno,¹⁸³ come l'aumento del tasso d'interesse sui prestiti, una parte dei beneficiari continua a rivolgersi alla stessa organizzazione. Primo perchè è l'unica organizzazione che offre questi servizi, e secondo, ma non di minor importanza, la relazione umana che si crea tra loro e l'organizzazione ha un ruolo fondamentale, infatti preferiscono rimanere con MDF.

¹⁸⁰ Per maggiori informazioni si vedano le interviste di Jovovic Nedžada Salko, Opačić Siniša Slavo e Vecendic Jovan. Appendice A

¹⁸¹ Per maggiori informazioni si veda l'intervista di Vujovic Gordana, appendice A.15.

¹⁸² Per maggiori informazioni si veda l'intervista di Vorotović Brank, appendice A.14.

¹⁸³ Il peggioramento delle condizioni del credito di MDF iniziano in concomitanza con il nuovo accordo bancario che sottoscrive con *Privredna banka Beograd*.

3.5.2 I Beneficiari di MDF intervistati nell'economia formale

Alcune interviste hanno avuto lo scopo di analizzare il ruolo del microcredito nelle attività economiche di *self-employment* registrate sia per lo *start-up* che per l'ampliamento delle attività intraprese.¹⁸⁴ La maggior parte degli intervistati fanno parte della popolazione locale che, con la crisi economica che ha caratterizzato la Serbia e più in particolare la municipalità di Kraljevo, ha visto aggravare il proprio *standard* di vita.

Per quanto riguarda i beneficiari che hanno usufruito di uno o più crediti per attività registrate già avviate da diversi anni, è interessante osservare che il prestito ha avuto diverse destinazioni. In molti casi il credito ricevuto è stato utilizzato per l'acquisto nel settore informale di materiali necessari all'attività programmata. Nell'intervista Ctankov Ječmenica Lijljana afferma:

“Le motivazioni che mi hanno spinto a chiedere un prestito di circa 3500 euro a MDF sono tutte in relazione con la possibilità di ottenere direttamente cash. Questo mi ha permesso di comprare tacchini sul mercato informale dove il prezzo per capo è molto più basso rispetto al prezzo del mercato formale. Provo a spiegarmi meglio, quando si ottiene un prestito da una banca questi versano il credito in un conto, che non posso toccare, perchè la banca offre crediti all'azienda non alla persona come fa MDF! Tutti gli investimenti, e quindi anche i pagamenti, che intendo fare per l'attività avvengono da un conto all'altro. Questo limita la possibilità di usufruire del mercato informale per ottenere tacchini ad un prezzo minore.”¹⁸⁵

¹⁸⁴ Clienti che usufruiscono del microcredito per attività di *self-employment* registrate: Čakala Nada, Ctankov Ječmenica Lijljana, Đurovic Vukašin Jankovic Stojko Dragana, Milikic Sladjana e Šević Pero. Appendice A.

¹⁸⁵ Appendice A.6, domanda numero 1

In altri casi il prestito è servito a coprire debiti precedentemente contratti. Infatti, Đurovic Vukaš nell'intervista sottolinea che i due prestiti sono serviti per coprire dei costi dato che l'attività economica ha delle spese molto alte.¹⁸⁶

Questo sta a sottolineare come una parte dei clienti vede nel credito di MDF una possibile soluzione alle restrittive regole bancarie per ottenimento del prestito. Ovviamente, quando il potenziale cliente presenta il *business plan* a MDF, la stessa organizzazione non si preoccupa del mezzo per raggiungere il miglioramento delle sue condizioni di vita ma più che altro guarda l'obiettivo che la persona si prefissa in partenza e il carattere imprenditoriale che potenzialmente esprime. Inoltre bisogna considerare che in questo momento nel centro sud della Serbia il problema della liquidità monetaria sia molto serio; la popolazione ne ha bisogno perché i costi da sostenere nel settore formale sono molto alti e la possibilità di usufruire del mercato informale viene vista come una possibile soluzione. Ad esempio Jankovic Stojko Dragana afferma che la richiesta di un prestito a MDF è anche legata alla possibilità di ottenere liquidità monetaria, la quale da una parte gli ha permesso di comprare il materiale necessario all'attività nel settore informale e dall'altra ha anche potuto aprire un nuovo locale dove vendere la propria merce.¹⁸⁷

I clienti di MDF che hanno un'attività economica di *self-employment* registrata, in genere non usufruiscono solamente del credito di tale organizzazione ma si rivolgono anche ad altre istituzioni. Le motivazioni che spingono questo tipo di clienti a ritornare a MDF sono: primo la possibilità di ottenere liquidità monetaria, secondo, ma non di minore importanza, molti clienti sottolineano che le pratiche per ottenere un prestito sono molto più veloci; e terzo la relazione che si instaura con il personale di MDF è molto più personale rispetto ad altre istituzioni che elargiscono prestiti. Čakala Nada nell'intervista afferma:

¹⁸⁶ Per maggiori informazioni si veda appendice A.7

¹⁸⁷ Per maggiori informazioni si veda intervista Jankovic Stojko Dragana, appendice A.9

“preferisco ricevere un prestito con MDF. Prima cosa perchè, c’è meno burocrazia e quindi è più facile e più veloce ottenere il credito. Seconda cosa, il personale di MDF conosce la mia storia e sono sempre disponibili, conoscono i miei garanti e sono sicura che accetteranno di prestarmi il credito. Inoltre preferisco parlare e avere accordi con persone con cui posso avere una relazione interpersonale umana [.....]”¹⁸⁸

Invece, per quanto riguarda i clienti che iniziano un’attività economica di *self-employment* registrata, il microcredito di MDF ha un ruolo molto importante. Infatti, fino a giugno 2008¹⁸⁹, MDF è stata l’unica organizzazione ad elargire a tutti i settori economici microprestiti per lo *start-up* d’attività economiche. Questo significa che molte attività di *business* privato appena registrate, in assenza di MDF si sarebbero trovate senza alcuna possibilità di accedere al credito. Infatti, come afferma Šević Pero:

“ [.....] No, non ho mai chiesto a nessun’altro anche perchè MDF in quel periodo era l’unica che mi poteva dare un credito. [.....] Se non fosse stato per MDF questa attività non sarebbe mai decollata, per fortuna che esistono organizzazioni come loro!”¹⁹⁰

Infine bisogna sottolineare che, anche nel settore formale la carenza di infrastrutture pubbliche non favorisce l’attività economica. Infatti Milikic Sladjana nell’intervista afferma:

¹⁸⁸ Appendice A.5, domanda numero 5.

¹⁸⁹ Nel giugno 2008, Opportunity bank apre un ufficio a Kraljevo. Questa banca elargisce prestiti anche per lo start-up di attività economiche, senza la clausola dei tre mesi passati dalla registrazione. L’unica condizione di Opportunity Bank è quella che l’attività economica deve essere registrata.

¹⁹⁰ Appendice A.16, domanda numero 3.

“Vorrei sottolineare che sono stata costretta ad investire in tutte le infrastrutture, come l’elettricità, l’acqua e una strada che permettesse di arrivare all’agriturismo. L’amministrazione locale non ha fatto niente, non ha investito un soldo. Questo le sembra uno stato che vuole investire nello sviluppo economico e nell’iniziativa imprenditoriale? Non mi sembra proprio!

Non ci sono agevolazione per la registrazione, le tasse continuano ad essere altissime, come si può favorire lo sviluppo economico e lo start up delle attività economiche in queste condizioni?”¹⁹¹

Inoltre, non bisogna dimenticare che un abbassamento dei costi nel settore formale per le attività economiche intraprese significherebbe minor utilizzo del mercato informale per l’acquisto di materiali necessari all’attività programmata.

3.5.3 Alcune considerazioni tra la ricerca effettuata da MDF e i risultati ottenuti dalle interviste qualitative

La ricerca di MDF effettuata nel 2001 aveva l’obiettivo di valutare l’impatto dei micro-prestiti sulla vita dei beneficiari della stessa organizzazione, attraverso uno studio che analizzò l’influenza dei micro-prestiti sul miglioramento del tenore di vita dei beneficiari, sull’attività economica del cliente e sulla soddisfazione dei clienti in relazione ai crediti elargiti.¹⁹²

L’analisi tra la ricerca effettuata da MDF e i risultati ottenuti dalle interviste di alcuni beneficiari di MDF nella municipalità di Kraljevo, ha unicamente lo scopo di mettere in risalto alcune caratteristiche presenti in entrambe le ricerche, non essendo i loro risultati equiparabili, perchè la prima è uno studio molto approfondito

¹⁹¹ Appendice A.11, domanda numero 2.

¹⁹² La ricerca è disponibile sul sito web di MDF: www.mdf.org.rs

con l'utilizzo anche di interviste quantitative su un campione rappresentativo di beneficiari, mentre le 13 interviste qualitative sono solo l'inizio di una ricerca che magari nel futuro potrebbe essere approfondita. Infatti, il campione di clienti scelto per le interviste del caso studio di questa tesi non può essere considerato rappresentativo, dato che i clienti attivi di MDF sono 478. In ogni caso si è cercato di intervistare i soggetti con diverso *status*, richiedenti prestiti per tutte le tipologie d'attività intraprese per riuscire ad aver un quadro più completo e indicativo, con l'obiettivo finale di estrapolare alcune considerazioni iniziali, che potrebbero in un futuro servire per iniziare una ricerca più approfondita sul microcredito di MDF a Kraljevo. L'impossibilità d'intervistare un campione rappresentativo è in relazione al poco tempo a disposizione per la ricerca e alla difficoltà nel trasporto per raggiungere tutti i beneficiari di MDF.

I risultati ottenuti dalle due ricerche mostrano come il tenore di vita dei beneficiari e delle loro famiglie dopo l'erogazione dei micro-prestiti subisca dei miglioramenti. Infatti la ricerca effettuata da MDF sottolinea come economicamente lo *standard* di vita dei beneficiari migliori e di conseguenza anche alcuni aspetti qualitativi della vita. La stessa cosa si evince dalle interviste effettuate ad alcuni beneficiari MDF e dall'osservazione sul campo nella municipalità di Kraljevo.

Per quanto riguarda l'impatto dei microprestiti sull'attività economica, è importante sottolineare che a distanza di 8 anni dalla ricerca di MDF a quelle effettuata in questa tesi, le motivazioni che non permettono un miglioramento del *business* privato sono sempre in relazione con il problema della liquidità monetaria, con l'incremento dei costi del materiale e della registrazione del *business* privato e con la difficoltà nel regolarizzare legalmente la propria attività economica. Inoltre i fattori "esogeni" alla situazione economica, come lo stato di salute del beneficiario o la mancanza di documenti attestanti lo stato giuridico della persona si ripresentano in entrambe le ricerche. Ovviamente entrambi gli studi sottolineano anche un aumento del *business* economico dei clienti dopo l'erogazione dei prestiti. In entrambe le ricerche, i

dati mostrano che la maggior parte dei clienti utilizza il credito non per iniziare un'attività di *start-up* ma per ampliare la stessa o per comprare materiale per produrre una maggiore quantità di *out-put*.

Un altro obiettivo della ricerca effettuata da MDF aveva lo scopo di analizzare se i bisogni dei clienti corrispondessero alle caratteristiche dei micro-prestiti elargiti. Nella ricerca di MDF il 64% dei clienti considera la distribuzione del credito attraverso la liquidità monetaria una delle migliori caratteristiche del prestito, seguito dal 63% di clienti che apprezza la velocità in cui i crediti vengono elargiti. I clienti intervistati nel caso studio di questa tesi, soprattutto coloro che hanno un'attività registrata, hanno sottolineato come queste due caratteristiche siano due delle condizioni fondamentali che li spingono a chiedere un prestito a MDF.

Una caratteristica molto importante che nella ricerca effettuata da MDF non è stata rilevata mentre nelle tredici interviste di questo caso studio è stata estrapolata, è la relazione interpersonale di fiducia che si crea tra il beneficiario e l'operatore MDF. Gli intervistati sottolineano l'importanza di questo legame che si crea con MDF sia prima l'erogazione del credito che dopo, acquistando con il tempo sempre più rilevanza. Infatti, in quasi tutte le interviste, i beneficiari sottolineano che questo legame di fiducia li spinge a rivolgersi a MDF invece che ad altre organizzazioni anche se le condizioni del credito non sono ottimali. Questa fiducia ha un ruolo molto importante soprattutto per il beneficiario, che dopo un passato socio-economico difficile è capace attraverso le proprie forze di migliorare il tenore di vita anche a livello sociale e interpersonale, aumentando l'autostima di se stesso e nelle proprie capacità.

Invece per quanto riguarda gli aspetti negativi delle caratteristiche dei crediti elargiti, i beneficiari nella ricerca di MDF mettono al primo posto il tasso d'interesse, seguito dal breve periodo di restituzione del credito e la mancanza del *grace period*. Questi problemi vengono affrontati anche da alcuni clienti nelle interviste soprattutto per quei beneficiari che hanno un'attività in agricoltura,

nell'allevamento e nel turismo che sottolineano che maggior flessibilità e l'attivazione del *grace period* nella restituzione del prestito sono condizioni indispensabili per un'attività economica intrapresa. Invece per quanto riguarda il tasso d'interesse, MDF nell'ultimo anno è stata costretta ad aumentare quest'ultimo per i problemi sorti con la nuova regolamentazione della banca centrale serba sulle istituzioni che elargiscono credito, il che porta i beneficiari a sottolineare sempre di più questo lato negativo del prestito elargito.

3.6 Alcune considerazioni finali

Il caso studio che con questo capitolo si è voluto presentare ha cercato di studiare l'operato di MDF nella municipalità di Kraljevo. Questo può essere considerato un inizio per una futura ricerca più approfondita sia sul ruolo del microcredito in Serbia che sull'operato di MDF a Kraljevo. Le interviste e l'osservazione sul campo hanno permesso di estrapolare alcune considerazioni finali sull'impatto del microcredito sui beneficiari e sul mercato locale nella municipalità di Kraljevo.

Per quanto riguarda l'impatto del microcredito sui beneficiari, la prima considerazione da fare è che il micro-prestito ha delle ripercussioni positive sulla vita socio-economica del beneficiario e della sua famiglia. Ovviamente, queste ripercussioni positive sono più visibili per quei beneficiari che si trovavano prima del credito in una situazione vulnerabile; infatti il microcredito rappresenta l'unica *chance* di migliorare attraverso le proprie forze il loro tenore di vita. Il microprestito ha degli effetti non solo a livello economico ma anche sulla qualità della vita del beneficiario che migliora attraverso una maggior autostima in se stesso e nelle proprie capacità. Per quanto riguarda il microcredito come strumento di sviluppo sociale, una delle caratteristiche che è stata estrapolata dalle interviste, ma non dalla ricerca effettuata da MDF nel 2001, è l'instaurarsi di relazioni interpersonali basate sulla fiducia tra gli operatori di MDF e il beneficiario. Questi legami di fiducia sono una delle motivazioni che spingono i beneficiari a rivolgersi a MDF anche avendo la possibilità di chiedere un prestito ad altre istituzioni. Nel caso in cui la relazione tra l'operatore MDF e il beneficiario non venga coltivata con attenzioni, ci sono dei casi in cui quest'ultimo non usufruirà ulteriormente del credito. Tutto ciò aumenta il tasso di *drop-out* spiegato nel paragrafo 3.4.1. Questo permette di fare una considerazione sul fatto che questi beneficiari cercano non solo la possibilità di usufruire del prestito ma anche di instaurare un rapporto umano con il responsabile del credito con l'obiettivo di esprimere attraverso se stessi le proprie capacità.

Come è già stato accennato nel paragrafo 3.4, queste relazioni di reciprocità basate sulla fiducia potrebbero essere valorizzate adottando il prestito di gruppo ma come è già stato sottolineato, nel contesto socio-economico serbo questo non troverebbero un terreno sociale su cui operare data la mancanza di legami interpersonali tra i diversi gruppi presenti sul territorio e la dispersione territoriale delle allocazioni abitative. In ogni caso anche il prestito individuale adottato da MDF permette la nascita di relazioni di reciprocità di tipo diretto tra beneficiario e il responsabile del credito ed indiretto tra quest'ultimo e i garanti del prestito. Le relazioni di reciprocità di tipo indiretto si basano sulla fiducia data da MDF al beneficiario perché è quest'ultimo ad avere contatti diretti con i suoi garanti. Questo sta a sottolineare ancora una volta come si crei un forte legame tra beneficiario e il responsabile del prestito di MDF.

Invece, per quanto riguarda le conseguenze del credito sull'attività economica intrapresa dal beneficiario, è possibile affermare che il successo dell'attività economica finanziata con il micro-prestito dipende sia dalla situazione economica familiare che da quella locale. Inoltre i fattori "esogeni" alla situazione economica del beneficiario possono limitare le potenzialità del credito per raggiungere gli obiettivi che questo strumento di sviluppo sociale ed economico ipotizza avere.

Per quanto riguarda il ruolo del credito, ovviamente esistono delle differenze tra gli intervistati che lavorano nel settore informale e in quello formale. Infatti, gli intervistati nel settore formale sottolineano che la richiesta di un prestito a MDF è legata alla possibilità di ottenere liquidità monetaria con l'obiettivo di coprire dei costi economici e di poter utilizzare il mercato informale per l'acquisto del materiale necessario all'attività. Invece per gli intervistati nel settore informale, il microcredito di MDF è l'unica *chance* che hanno per migliorare il proprio tenore di vita, per cui il credito incide sia socialmente che economicamente sulla vita del beneficiario.

Un altro aspetto estrapolato dalle interviste, in questo caso negativo perché provoca delle ripercussioni sfavorevoli sulle attività economiche finanziate dal prestito, è quello riguardante la mancanza d'intervento da parte dello Stato per il rilan-

cio economico e sociale della municipalità di Kraljevo. Infatti, molti intervistati sottolineano l'impossibilità di ampliare la propria attività economica o di aver un buon successo nel *business* intrapreso, per la mancanza di infrastrutture pubbliche come vie di comunicazioni più efficienti che permettano di arrivare al primo centro cittadino per commercializzare la merce prodotta. Questo avrà ripercussioni anche sul credito, infatti il beneficiario non chiederà un nuovo prestito dato che l'attività intrapresa non avrà miglioramenti economici.

Inoltre, secondo gli intervistati le politiche adottate dallo Stato per favorire il *self-employment* rimangono deboli per gli alti costi che bisogna sostenere prima e dopo la registrazione dell'attività economica. Questo spinge la popolazione che è interessata ad aprire un'attività di *self-employment* a non registrare il proprio *business* lavorando in proprio nel mercato informale. Per quanto riguarda le attività già registrate, un abbassamento dei costi per le attività economiche intraprese significherebbe minor utilizzo del mercato informale per l'acquisto di materiali necessari all'attività programmata.

Politiche statali più incisive permetterebbero da un lato ad una parte dei beneficiari di MDF di registrare la propria attività economica e di conseguenza aumenterebbero gli introiti statali attraverso i contributi pagati, con la possibilità per lo Stato d'investire in infrastrutture pubbliche, e dall'altro un ampliamento ed un miglioramento dell'attività economica intrapresa dal beneficiario, avendo il beneficiario la possibilità, in alcuni casi, di richiedere anche altri crediti.

Accanto all'utilizzo del microcredito come strumento di sviluppo economico e sociale, MDF cerca di sopperire alla mancanza di politiche sul *self-employment* anche attraverso progetti di *Vocation training*. In ogni caso, servirebbero politiche d'ampio raggio da parte dello Stato che abbiano un'efficienza maggiore rispetto al progetto in questione adottato da una piccola organizzazione non governativa come MDF.

Anche le condizioni del credito di MDF possono avere delle conseguenze sull'utilizzo del prestito e sull'economia locale, soprattutto quando non viene fatta nessuna distinzione tra mercato formale ed informale. MDF adotta lo stesso tasso d'interesse sia per le attività economiche di *self-employment* registrate che per quelle che operano nel settore informale. Questo potrebbe avere dei risultati negativi sull'economia locale disincentivando i beneficiari ad avviare un'attività nel settore formale. Ovviamente le condizioni del credito di MDF sono in stretta relazione con il "vuoto legislativo" sul microcredito in Serbia il quale non favorisce l'operato dell'organizzazione ma anzi la obbliga a trovare stratagemmi per lavorare sul territorio peggiorando così le condizioni del credito.

Inoltre, l'analisi tra la ricerca effettuata da MDF nel 2001 e i risultati ottenuti da questo caso studio ha evidenziato come, molti aspetti del microcredito di MDF descritti in questo paragrafo e in quelli precedenti si ripresentino in entrambe le ricerche. Questo sta a sottolineare come da una parte le condizioni del prestito non siano cambiate, ma anzi in alcune casi peggiorate come il tasso d'interesse sui prestiti, e dall'altra come i fattori "esogeni" ad MDF, vedi il vuoto legislativo sul microcredito, la carenza di politiche strutturali e di politiche che favoriscano il *self-employment*, incidano ancora in maniera negativa sull'efficacia del microprestito come strumento di sviluppo economico e sociale. Infatti, bisogna sottolineare che l'utilizzo del credito è il primo passo verso un possibile miglioramento del proprio *standard*, ma senza interventi legislativi e strutturali sulle infrastrutture pubbliche e su politiche che favoriscano il *self-employment*, il microcredito rimane insufficiente come strumento di sviluppo economico e sociale sia per il beneficiario che per l'economia locale in cui opera il prestito.

Ovviamente investire nelle infrastrutture pubbliche da parte dello Stato non ha ripercussioni positive solo per i beneficiari di MDF ma per tutta la popolazione che vive sul territorio, soprattutto per coloro che non hanno la possibilità di accedere a nessuno servizio neanche a quelli finanziari. Infatti, se MDF non avesse raggiunto

la parte di popolazione che viveva nelle zone remote, quest'ultima non sarebbe mai venuta a conoscenza dell'esistenza e della possibilità di usufruire di uno strumento come il microcredito per migliorare il proprio tenore di vita.

CONCLUSIONI

Da quanto analizzato si evince come il microcredito moderno possa essere un potenziale strumento che permette l'accesso al credito a tutta quella parte di popolazione così definita "non bancabile" dagli istituti di credito tradizionali. È uno strumento che riconosce, a differenza delle banche tradizionali, sia il potenziale economico delle persone economicamente svantaggiate, sia le loro capacità di iniziare o portare avanti un'attività produttiva attraverso il prestito di un piccolo credito in assenza di garanzie reali. A differenza delle altre tipologie di credito, il microcredito moderno opera sulla combinazione di sviluppo economico e sociale e pari opportunità. Infatti, piccoli crediti sono in grado di aiutare molte persone ad uscire dalla trappola della povertà attraverso le proprie forze. In Bangladesh la *Grameen* nel 1983 ha iniziato il suo operato proprio con l'obiettivo di dare alla popolazione più svantaggiata sia economicamente che socialmente una *chance* di migliorare con le proprie forze il loro tenore di vita. Questa esperienza è stata da esempio per tutti gli altri modelli che sono nati successivamente, anche se le caratteristiche del microprestito cambiano a seconda del contesto socio-economico in cui operano.

In Serbia il microcredito inizia il suo operato in un ambiente socio-economico deteriorato dove la popolazione si sente sempre più tradita dalle istituzioni sia economiche che sociali. Le cause di tutto questo possono essere ricercate nel passato caratterizzato da guerre, bombardamenti, crisi economica e sociale, cioè eventi che hanno segnato in modo profondo la Serbia odierna. Il processo di privatizzazione non sembra aver migliorato la situazione, ma anzi rende ancora più vulnerabile la popolazione locale che vede perdere il proprio lavoro senza la possibilità di trovarne un altro. In questa situazione, i gruppi economicamente e socialmente svantaggiati, come IDP dal Kosovo e rifugiati dalla Croazia e dalla Bosnia, continuano a vivere in condizioni disagiate. In considerazione di questo, il microcredito in Serbia ha l'obiettivo di migliorare la situazione socio-economica di tutte quelle

persone che vogliono avere di nuovo uno *standard* di vita dignitoso attraverso il prestito di un micro-credito per avviare un'attività di *self-employment*.

Tutto ciò, però, è accompagnato da un ambiente istituzionale non favorevole, il quale riconosce le istituzioni di microcredito solo come organizzazioni cittadine. Il problema riguarda soprattutto le organizzazioni non-profit, ovvero le organizzazioni che si preoccupano maggiormente della popolazione più vulnerabile in Serbia. Infatti, a differenza del settore privato e pubblico, il settore non-profit ha un *target* di clienti che viene considerato dalle altre istituzioni di microcredito e di microfinanza non bancabile.

Il quadro appena delineato ha portato ad indirizzare successivamente la ricerca verso il caso studio di MDF nella municipalità Kraljevo con l'obiettivo di estrapolare alcune considerazioni finali sull'effetto del microcredito sulla vita dei beneficiari e sull'economia locale circostante. La scelta dello studio di caso di MDF e della municipalità di Kraljevo è avvenuta dopo un'approfondita ricerca sul campo sia delle istituzioni di microcredito che della situazione socio-economica in Serbia. Infatti la municipalità di Kraljevo è situata nel centro sud della Serbia, tra le regioni più povere dell'area ed è caratterizzata dalla stagnazione economica, da un processo di privatizzazioni disastroso, dalla presenza di gruppi vulnerabili, dalla prevalenza del mercato informale su quello formale e da un'economia di sussistenza. Invece la scelta di analizzare l'operato di MDF è stata presa in considerazione del fatto che è l'unica ONG di microcredito presente nell'area, inoltre è la sola che: ha soprattutto come *target* di clienti la popolazione più povera, elargisce credito in tutti i settori economici ed è senza scopo di lucro.

Questa ricerca sul campo può essere considerata un inizio per una futura analisi più approfondita sull'operato di MDF nella municipalità di Kraljevo, perchè il campione di clienti scelto per le interviste del caso studio di questa tesi non può essere considerato rappresentativo. In ogni caso si è cercato di intervistare i soggetti con diverso *status*, richiedenti prestiti per tutte le tipologie d'attività intraprese per

riuscire ad aver un quadro più significativo possibile, con l'obiettivo ultimo di estrapolare alcune considerazioni iniziali, che potrebbero in un futuro servire per iniziare una ricerca più approfondita sul microcredito di MDF a Kraljevo. In ogni caso, attraverso le interviste qualitative, l'osservazione sul campo e la consultazione del *database* di MDF, è stato possibile arrivare ad alcune considerazioni conclusive sia sull'operato di MDF che sul ruolo del microcredito come strumento di sviluppo sociale ed economico.

Per quanto riguarda l'impatto del microcredito sui beneficiari, il microprestito ha delle ripercussioni positive sulla vita socio-economica di questi ultimi e delle loro famiglie. Ovviamente, queste ripercussioni positive sono più visibili per i beneficiari che si trovavano prima del credito in una situazione vulnerabile. Una delle caratteristiche del microcredito di MDF che è stata estrapolata dall'interviste qualitative del caso studio di questa tesi e non invece dalla ricerca di MDF del 2001, è che il microprestito ha degli effetti non solo a livello economico ma anche sulla qualità della vita del beneficiario, che migliora attraverso una maggior autostima in se stesso e nelle proprie capacità. Infatti, il microcredito come strumento di sviluppo crea delle relazioni interpersonali basate sulla fiducia tra gli operatori di MDF e il beneficiario che spinge quest'ultimo a rivolgersi alla stessa organizzazione anche avendo la possibilità di chiedere un prestito ad altre istituzioni. Il che sottolinea come questi beneficiari cercano non solo la possibilità di usufruire del prestito ma anche di instaurare un rapporto umano con il responsabile del credito con l'obiettivo di esprimere attraverso se stessi le proprie capacità.

Queste relazioni di reciprocità basate sulla fiducia potrebbero essere valorizzate adottando i prestiti di gruppo ma nel contesto socio-economico serbo questi non troverebbero un terreno sociale su cui operare data la mancanza di legami interpersonali tra i diversi gruppi presenti sul territorio e la dispersione territoriale delle allocazioni abitative. In ogni caso anche il prestito individuale adottato da MDF

permette la nascita di relazioni di reciprocità di tipo diretto tra beneficiario e il responsabile del credito ed indiretto tra quest'ultimo e i garanti del prestito.

Per quanto riguarda l'attività economica finanziata si è potuto verificare che in entrambi gli studi, sulla ricerca di MDF e sulle interviste qualitative, il successo del micro-prestito dipende: da fattori "esogeni" alla situazione economica del beneficiario, dal contesto economico familiare e da quello locale. Ovviamente esistono delle differenze tra gli intervistati che lavorano nel settore informale e in quello formale per quanto riguarda il ruolo del credito. Per i primi il microcredito di MDF è l'unica *chance* che hanno per migliorare il proprio tenore di vita, mentre per i secondi la richiesta di un prestito a MDF è legata alla possibilità di ottenere liquidità monetaria con l'obiettivo di coprire dei costi economici e di poter utilizzare il mercato informale per l'acquisto del materiale necessario all'attività programmata.

Un altro aspetto importante, è quello riguardante la mancanza d'intervento da parte dello Stato per il rilancio economico e sociale della municipalità di Kraljevo, che ha ripercussioni negative sull'attività di *self-employment* del beneficiario. Infatti, molti intervistati sottolineano l'impossibilità di ampliare la propria attività economica o di aver un buon successo nel *business* intrapreso, per la mancanza di infrastrutture pubbliche e di politiche sul *self-employment*. Infatti, quest'ultime rimangono deboli per alti costi che bisogna sostenere prima e dopo la registrazione dell'attività economica. Politiche statali più incisive permetterebbero da un lato ad una parte dei beneficiari di MDF di registrare la propria attività economica e di conseguenza aumenterebbero gli introiti statali attraverso i contributi pagati, con la possibilità per lo Stato d'investire in infrastrutture pubbliche, e dall'altro un ampliamento ed un miglioramento dell'attività economica intrapresa dal beneficiario, avendo quest'ultimo la possibilità, in alcuni casi, di richiedere anche altri crediti. Accanto all'utilizzo del microcredito come strumento di sviluppo economico e sociale, MDF cerca di sopperire alla mancanza di politiche sul *self-employment* anche attraverso progetti di *Vocation training*. In ogni caso, servirebbero politiche di am-

pio raggio da parte dello Stato che abbiano un'efficienza maggiore rispetto al progetto in questione adottato da una piccola organizzazione non governativa come MDF.

Accanto ai fattori "esogeni" al credito come la mancanza di politiche sul *self-employment* anche le condizioni del credito di MDF possono avere delle conseguenze negative sul prestito e sull'economia locale. Ovviamente le condizioni del credito di MDF sono in stretta relazione con il "vuoto legislativo" sul microcredito in Serbia il quale non favorisce l'operato dell'organizzazione ma anzi la obbliga a trovare stratagemmi per lavorare sul territorio. Infatti, l'analisi tra la ricerca di MDF nel 2001 e il caso studio di questa tesi mostra che gli aspetti negativi dei prestiti elargiti da MDF si ripresentano in entrambi gli studi, ma che anzi a distanza di otto anni dalle due ricerche le condizioni del credito siano peggiorate. Tutto questo è in stretta relazione con la mancanza di una legge che riconosca l'operato di MDF e che gli permetta di implementare i propri progetti senza peggiorare le condizioni del prestito.

In ogni caso, l'utilizzo del credito è il primo passo verso un possibile miglioramento del proprio *standard* di vita sia dal punto di vista economico che sociale, ma senza interventi legislativi e strutturali sulle infrastrutture pubbliche e su politiche che favoriscano il *self-employment*, il microcredito rimane insufficiente come strumento di sviluppo economico e sociale sia per il beneficiario che per l'economia locale in cui opera il prestito. Ovviamente questi interventi non hanno conseguenze positive solo per i beneficiari di MDF ma anche per tutta la popolazione che vive sul territorio, avendo in questo modo la possibilità di accedere a tutti i servizi anche a quelli finanziari.

APPENDICE A

Appendice A.1

10/09/08

INTERVISTA A SAŠA ŽIVKOVIĆ: coordinatore regionale di Niš del *Micro Development Fund* (MDF).

1. Come scegliete i vostri clienti?

I nostri clienti vengono scelti attraverso determinati target che nella maggior parte dei casi vengono dati dai nostri donatori. Il *Micro Development Fund* è un'associazione non governativa completamente sostenibile finanziariamente, ma il portafoglio a sua disposizione è molto piccolo, il che non permette una grande libertà nelle scelte strategiche. Anche se devo precisare che, con il raggiungimento della piena sostenibilità finanziaria, abbiamo una maggior libertà nello scegliere le nostre linee operative. Per questo collaboriamo con diversi donatori i quali hanno un *target* specifico di clienti diverso uno dall'altro. Per esempio UNHCR che è un'associazione umanitaria si preoccupata di rifugiati e *Internally displaced persons* (IDP), oppure il tavolo trentino con Kraljevo finanzia progetti di micro-credito per la popolazione locale che lavora nell'ambito del turismo e così via.

2. Cosa mi sa dire del vostro tasso di *drop out*?

Il nostro tasso di *drop out* è di circa del 50%. In genere molti clienti dopo il primo prestito di MDF si indirizzano verso una banca commerciale per avere un ammontare di credito maggiore. Questo secondo il mio punto di vista non è un aspetto negativo, perchè il nostro obiettivo è ovviamente prima di tutto di soddisfare i bisogni dei nostri clienti, ma secondariamente e quello di indirizzare loro verso la capacità e la possibilità di chiedere e ricevere un prestito dalle banche commerciali. Molte volte succede che queste persone che chiedono un prestito alle banche commerciali, tornano nel nostro ufficio richiedendoci un prestito ammettendo che il credito serve a coprire il debito che hanno con la banca tradizionale.

E voi come reagite?

Lei deve sempre tenere a mente che questo non è solo un ufficio che presta soldi, noi abbiamo una relazione interpersonale con queste persone ovvero c'è una relazione sociale

ed umana tra cliente e associazione, noi non siamo una banca non abbiamo scopo di lucro; per cui si cerca in tutti i modi di aiutare la persona che abbiamo davanti. Ci sono situazioni in cui persone vengono nel nostro ufficio solo per chiedere dei consigli oppure solamente per parlare con qualcuno. Io cerco sempre di creare una *partnership* con il cliente.

3. Partendo dal presupposto che il periodo di transizione economica serba ha portato un gap nell'occupazione tra settore pubblico e settore privato. Secondo lei, il microcredito può avere un ruolo fondamentale nel cercare di diminuire il tasso di disoccupazione e di ridurre questo gap occupazionale tra il settore pubblico e privato? Secondo lei il prestito può bastare per creare un lavoro *self-employment*?

Sì certamente il microcredito può avere un ruolo fondamentale per diminuire il tasso di disoccupazione, infatti noi cerchiamo sempre di valutare l'impatto dei nostri progetti su tutti gli aspetti della vita dei nostri clienti. Però allo stesso tempo non basta solo il credito e quindi avere capitale per portare avanti un lavoro autonomo, perchè le persone che iniziano un'attività devono essere in grado di guidare una micro-impresa, devono avere le conoscenze per fare questo tipo di *business*. Nella maggior parte dei casi le persone che si presentano dai noi non possiedono queste conoscenze (per la precisione è un problema che riguarda tutta la popolazione serba, si ricordi che noi veniamo da un'organizzazione del lavoro socialista dove l'iniziativa imprenditoriale e lavorativa non esisteva), per cui l'obiettivo del MDF è diventato anche quello di dare altri servizi al cliente, come *vocation training* e altri servizi legati al *management knowledge*.

4. Ci sono altre istituzioni di microcredito e di microfinanza che operano in queste aree?

Sì ci sono, come le banche quali *l'Opportunity bank* e la *Procredit bank*, però noi siamo l'unica organizzazione non governativa presente sul territorio. E vorrei sottolineare come noi abbiamo obiettivi diversi rispetto a una banca la quale si base su fondamenta diverse.

5. Secondo lei i progetti di microcredito hanno un impatto socio-economico sui clienti? E se sì, come misurate questo impatto?

Secondo me c'è un impatto socio-economico positivo sui clienti e sui suoi familiari. Ma non solo sui clienti in questione ma anche sulla popolazione che non è nostra cliente. Le faccio un esempio, in una piccola frazione di Niš è presente un nostro cliente che iniziò un paio d'anni fa una micro-attività imprenditoriale, in questo momento sta offrendo lavoro a persone della sua frazione le quali stanno migliorando a loro volta il loro tenore di vita e

così via. In ogni caso, la nostra associazione ha già fatto degli studi d'impatto socio-economico sia sui nostri clienti che sulla popolazione locale che li circonda.

6. Qual è il settore economico dove c'è più domanda di micro-prestiti?

Il settore dei servizi è quello che ha più bisogno di credito, soprattutto perchè la municipalità di Niš è una città commerciale e industriale.

7. Qual è entità del prestito? Come vengono decise le rate di restituzione del prestito ricevuto?

L'ammontare minimo del prestito è di 200 euro mentre l'ammontare massimo è di 6.000 euro. La media dei prestiti richiesti si aggira intorno ai 1.800 euro. Le rate di restituzione si decidevano insieme al cliente, ma con la nuova legge bancaria la data di riscossione avviene ogni mese e per massimo due anni.

8. In genere quanti prestiti vengono richiesti dallo stesso cliente?

Dipende se il primo prestito serve per iniziare una nuova attività oppure per altro. Nel primo caso in genere verranno chiesti altri crediti, in ogni caso dipende dal cliente e dall'utilizzo che ne fa lo stesso. Comunque, il primo prestito si dà sulla base del carattere ovvero sullo spirito d'iniziativa del cliente, i prestiti a seguire vengono dati allo stesso cliente sulla loro capacità imprenditoriale e su altre caratteristiche più in relazione con il lavoro che effettua perchè ormai conosciamo il cliente.

9. Qual è in questo momento il problema che non permette una buona efficacia e un buon lavoro dello strumento di microcredito in Serbia? Con la nuova legge sulla banca del 2006 le istituzioni di microcredito e i clienti sono facilitati od ostacolati?

Il maggior problema per noi e per tutte le associazioni non governative che implementano progetti di microcredito o di microfinanza, è l'ambiente istituzionale che ci regola e ci circonda. Non esiste nessuna legge che riconosce le istituzioni di microcredito come creditori di prestito. Il che ci porta ad operare in un ambiente ostile, con delle procedure burocratiche con le banche infinite sia per noi che per i nostri clienti. Inoltre, con la nuova legge bancaria, la quale riconosce solo le banche come soggetti creditori, le spese bancarie sia per noi che per i nostri clienti sono aumentate.

Appendice A.2

03/10/08

INTERVISTA A SREĆKO MILOSAVLJEVIĆ: responsabile del credito di Kraljevo del *Micro Development Fund* (MDF).

1. Come scegliete i vostri clienti?

I nostri clienti vengono scelti attraverso un *focus group* all'interno di MDF. Per esempio io che sono uno dei responsabili del credito di Kraljevo presento a questo gruppo formato da diversi componenti di MDF i potenziali clienti attraverso cinque parametri: il carattere, il capitale, la *conditionality*, la *capacity* e il collaterale. La mia conoscenza approfondita del potenziale cliente è raggiunta attraverso diversi incontri e diverse visite sul campo.

Secondo la mia esperienza la caratteristica più difficile da capire è l'ultimo parametro il collaterale, perchè non ho una relazione diretta con i garanti ma solo con il potenziale cliente, per cui avere informazioni non filtrate dal potenziale cliente non è un compito facile.

Infine il nostro *target* di clienti è composto da persone vulnerabili economicamente come gli IDP dal Kosovo, la popolazione locale in difficoltà e i rifugiati della Bosnia e Croazia. Questo *target* è stato deciso in accordo con i nostri donatori perchè inizialmente non eravamo sostenibili a livello finanziario.

2. Cosa mi sa dire del vostro tasso di *drop out*?

Secondo il mio punto di vista una della maggior causa di abbandono del nostro servizio di credito è in stretta relazione con la nostra struttura e i nostri regolamenti all'interno dell'organizzazione. Mi spiego meglio, un cliente può ricevere un secondo, terzo credito solamente alla completa restituzione dell'ultimo prestito ricevuto. Questa caratteristica favorisce il cliente a cercare altri tipi di credito che permettono di ricevere un altro credito anche alla non completa restituzione del prestito precedente, aggiungendo al prestito successivo il residuo del primo credito non restituito. La possibilità di ricevere questi tipi di prestiti sono di fondamentale importanza per il cliente perchè permettono una continuità dell'attività economica intrapresa. Infatti molti clienti dopo il primo prestito con MDF si rivolgono ad altre istituzioni di credito. La motivazione che sta alla base di un non cambiamento del regolamento MDF è in relazione con il rischio di non solvenza.

3. Partendo dal presupposto che il periodo di transizione economica serba ha portato un gap nell'occupazione tra settore pubblico e settore privato. Secondo lei, il microcredito può avere un ruolo fondamentale nel cercare di diminuire il tasso di disoccupazione e di ridurre questo gap occupazionale tra il settore pubblico e privato? Secondo lei il prestito può bastare per creare un lavoro *self-employment*?

Sicuramente il microcredito può avere un ruolo nel cercare di ridurre il tasso di disoccupazione a Kraljevo e nel favorire uno sviluppo economico dell'area. Le ricordo che qui il tasso di disoccupazione è molto alto all'incirca del 24%, le ragioni sono in relazione con il processo di privatizzazione che portò alla fine degli anni 90' alla chiusura di molte fabbriche. Ma uno dei punti che vorrei sottolineare è che il mercato economico di Kraljevo è molto piccolo e per svilupparsi ha bisogno di una maggiore attenzione da parte dei governi nazionali e locali. Le faccio un esempio, per registrare un'attività i costi sono altissimi, non ci sono investimenti sulla formazione del *self-employment*, e su tutte le conoscenze indispensabili per aprire un'attività, inoltre non ci sono politiche volte al miglioramento della comunicazione tra le diverse città. Il commercio si basa sullo scambio anche all'interno della nazione ma le politiche adottate fin'ora, non cercano di favorire il commercio nella parte sud della Serbia ma si concentrano soprattutto nei dintorni di Belgrado e della Vojvodina (la parte più ricca della Serbia). Per cui il solo credito non è abbastanza è necessario un coinvolgimento di tutti i settori del paese.

4. Ci sono state situazioni in cui avete approvato un secondo credito anche se il primo credito non era stato utilizzato per il fine che era stato decisione nel business plan?

Sì ci sono state situazioni di questo tipo. Ma vorrei spiegarle le motivazioni che ci hanno portato nuovamente ad approvare il credito. Vorrei spiegarle con un esempio, si ricorda quando l'ho portata a conoscere una nostra cliente, Maricic Radmila? Il primo credito che ha ricevuto non è stato utilizzato per il fine che si era proposta inizialmente. Ma anzi si comprò una televisione. Immediatamente si rese conto da sola dell'errore che aveva fatto e fu lei la prima ad ammettere che fu un investimento sbagliato. Perché non avremmo dovuto dargli una seconda possibilità? Tutti possono sbagliare, soprattutto quando si è cresciuti in una società dove l'iniziativa lavorativa e le ottimizzazioni degli investimenti non esiste. Noi le nostre scelte le facciamo, si ricordi, anche sul carattere delle persone ovvero sulla volontà dello stesso cliente di migliorare la propria situazione anche sbagliando a volte. In ogni caso dopo il primo prestito la signora Maricic Radmila utilizzò i crediti ricevuti in modo esemplare, migliorando il suo tenore di vita e della sua famiglia.

5. Ci sono altre istituzioni di microcredito e di microfinanza che operano in queste aree?

Sì ci sono, banche quali *l'Opportunity bank* e la *Procredit bank*. Anche l'organizzazione *Agroinvest* che è registrata con *business company*.

Vorrei inoltre sottolineare come sia meno costoso chiedere un prestito in una banca, ma se poi si guardano i costi per mantenere il proprio conto all'interno di essa questi divento altissimi.

6. Secondo lei i progetti di microcredito hanno un impatto socio-economico sui clienti? E se sì, come misurate questo impatto?

Sì, sicuramente c'è un impatto sia sociale che economica sulla vita dei nostri clienti dopo aver ricevuto un prestito. Le faccio un esempio, io tutti giorni vado a visitare i nostri clienti di Kraljevo, per constatare come sta procedendo la loro attività economica, cercando di capire quali sono i bisogni di questi clienti. Con il passare del tempo ho visto dei miglioramenti nel loro standard di vita, all'inizio chiedevano un prestito per comprare del bestiame, poi ne chiedevano un'altro per ampliare la loro fattoria e così via. Inoltre ci sono anche delle ripercussioni sociali molto importanti. Per esempio avevo una cliente che veniva esclusa dalla comunità perchè molto povera, ma con il passare del tempo dopo aver ricevuto il micro-credito il suo status non solo economico ma anche sociale è migliorato. Ora ha relazioni anche con il vicinato e con la comunità che la circonda.

7. Qual è il settore economico dove c'è più domanda di micro-prestiti?

Sicuramente il settore dei servizi, ma in quest'area la richiesta di credito per l'agricoltura è molto alta. Abbiamo infatti solo a Kraljevo un donatore "Tavolo Trentino con Kraljevo" che mette a disposizione dei fondi per il turismo agricolo.

8. Qual è entità del prestito? Come vengono decise le rate di restituzione del prestito ricevuto?

L'ammontare minimo del prestito è di 200 euro, mentre l'ammontare massimo è di 6000 euro. La media dei prestiti richiesti si aggira intorno ai 1600 euro. Le rate di restituzione si decidevano insieme al cliente, ma con la nuova legge bancaria la data di riscossione avviene ogni mese e per massimo due anni.

9. In genere quanti prestiti vengono richiesti dallo stesso cliente?

Dipende, ci sono clienti che chiedono per la quinta volta il prestito. Altri dopo il primo prestito si rivolgono ad altre istituzioni. E' una domanda molto soggettiva, in ogni caso abbiamo una buona percentuale di clienti che continua ad utilizzare i nostri servizi nel tempo. Vorrei sottolineare inoltre che, abbiamo diversi clienti della stessa famiglia il che secondo me è molto importante, perchè ciò significa che i nostri clienti consigliano ai loro parenti di usufruire dei nostri servizi perchè credono in noi ed hanno inoltre una buona relazione sociale con noi.

10. Qual è in questo momento il problema che non permette una buona efficacia e un buon lavoro dello strumento di microcredito in Serbia? Con la nuova legge sulla banca del 2006 le istituzioni di microcredito e i clienti sono facilitati od ostacolati?

Sicuramente con questa nuova legge e l'ambiente istituzionale che ci circonda, le associazioni di microcredito, come noi, hanno molti problemi ad implementare i propri progetti. I costi sono molto più alti (deve essere depositato l'ammontare di ogni credito più il 5,3% della riserva obbligatoria) anche per i nostri clienti, i quali sono obbligati ad aprire un conto presso la banca commerciale (*Privredna Banka*) che è in collaborazione con noi.

Inoltre, con l'implementazione di questa legge, siamo obbligate a lavorare in dinari perchè altrimenti significherebbe depositare in *Privredna Banka* 45% del nostro portafoglio utilizzando gli euro. Questo significa che lavorando in dinari i rischi aumentano, per le oscillazioni nel cambio tra dinari ed euro, e quindi siamo obbligati ad aumentare i tassi d'interesse. Proprio per i costi elevati e la clausola di lavorare in dinari siamo obbligati a peggiorare le nostre condizioni (soprattutto un maggior tasso d'interesse e una minore flessibilità nelle condizioni di credito) nell'offerta di credito, se voglio continuare a lavorare!

Appendice A.3

10/10/08

INTERVISTA A MILICA MILIVOJEVIĆ: coordinatrice regionale di Kraljevo del *Micro Development Fund* (MDF).

1. Perché elargite solo prestiti individuali?

Inizialmente avevamo considerato di elargire prestiti di gruppo, ma ascoltando i bisogni dei potenziali primi clienti abbiamo deciso di offrire prestiti individuali. Inoltre abbiamo la maggior parte dei clienti in zone remote, dove non è possibile adottare prestiti di gruppo perchè per funzionare il credito deve essere elargito all'interno di un villaggio e di una comunità coesa.

2. Come scegliete i vostri clienti?

Inizialmente quando un cliente si presenta in ufficio il responsabile del credito inizia a conoscere il potenziale cliente, attraverso quattro cinque punti: carattere, capacità, capitale, *conditionality* e collaterale.

Le due caratteristiche, carattere e capacità, (all'inizio nella nostra scala d'importanza), ci permettono di capire il *business plan* del potenziale cliente. Comunque, la valutazione delle condizioni del *business plan* e del potenziale cliente vengono fatti attraverso i cinque punti, tenendo inoltre conto delle condizioni del mercato economico, della concorrenza e della stagione nella quel viene richiesto il credito, soprattutto per quelle attività che sono in relazione con la produzione stagionale oppure con il turismo.

I responsabili del credito hanno una relazione interpersonale diretta con i clienti, conosco a fondo tutti gli aspetti dei potenziali clienti, il loro passato, la situazione socio-economica attuale, le loro famiglie, l'ambiente in cui vivono.

A differenza di un normale ufficio bancario noi non diamo importanza al guadagno economico del potenziale cliente e al capitale posseduto, ovvero tutte quelle caratteristiche prese in considerazione dalla banca, ma soprattutto al carattere e alla capacità del potenziale cliente.

Secondariamente quando i responsabili del credito hanno un quadro completo del potenziale cliente, organizziamo delle riunioni per decidere quali crediti distribuire. In genere mi fido delle valutazioni fatte dai miei collaboratori, perchè li conoscono in modo diretto. Io a loro differenza li conosco solo attraverso il database che viene mano a mano compilato dai mie collaboratori, per cui la mia conoscenza di essi non è abbastanza profondo. In ogni caso la decisione di distribuire i crediti ai potenziali clienti viene presa insieme, io non ho nessuno potere di veto.

3. Come raggiungete la piena sostenibilità finanziaria? Che ruolo ancora hanno i donatori all'interno dell'organizzazione?

La piena sostenibilità, viene raggiunta attraverso il tasso d'interesse sui crediti. Provo a spiegarmi meglio, il tasso d'interesse viene calcolato su tutte le spese che deve sostenere l'organizzazione per essere considerata sostenibile. Ovvero attraverso i tassi d'interessi vengono coperti tutti i costi e inoltre una parte di soldi (dal 5 % al 10%) vengono capitalizzati per distribuire nuovi crediti.

Per quanto riguarda i donatori, i soldi donati in passato sono diventati nostri, ma io preferisco non parlare dei nostri soldi. Secondo il mio punto di vista questi soldi hanno un fine sociale che condividiamo con i nostri donatori passati, con i quali abbiamo ancora una certa collaborazione per esempio continuiamo a mandare loro i *reports* che riguardano la situazione di MDF e dei nostri clienti. I target di clienti è composto da rifugiati, IDP dal Kosovo e popolazione locale, sia nel mercato formale che informale. Sono soprattutto persone svantaggiate economicamente e socialmente che vorrebbero iniziare una propria attività ma non hanno a disposizione il capitale iniziale.

4. Cosa mi sa dire del *Drop-out*?

Per la nostra organizzazione è un grosso problema. *Drop out* significa che il cliente non domanda alla fine della restituzione del credito un altro prestito entro 6 mesi. In questo momento è pari al 60% (va considerato che da marzo a giugno non abbiamo lavorato). Il *drop out* cambia a secondo delle regioni. Secondo il mio punto di vista il *drop out* dipende dalla concorrenza nel mercato dell'offerta di credito. Inoltre, in alcuni casi non abbiamo forse seguito in maniera appropriata i clienti che poi hanno lasciato la nostra organizzazione. Penso inoltre che non ci sia una relazione diretta tra l'ultimo aumento del tasso d'interesse sui prestiti e il *drop out* perchè dall'anno scorso è aumentata del 2-3%, non considerando sempre il periodo in cui abbiamo fermato la nostra attività per i problemi che abbiamo incontrato con la nuova legge bancaria.

5. Invece per quanto riguarda il tasso d'insolvenza?

Anche il tasso di insolvenza cambia a secondo delle regioni, per esempio a Niš (municipalità più povera della Serbia) è tra i più bassi sotto 1%, a Kraljevo è all'incirca pari al 1,5%, per tutta l'organizzazione è all'incirca del 1%. Il tasso d'insolvenza è basso per i clienti che vivono nelle zone rurali, che lavorano nel settore informale con attività non registrate e che sono nostri vecchi clienti cioè che hanno preso più di un prestito con MDF.

6. L'ultimo aumento del tasso d'interesse a che cosa è dovuto?

Allora in questo momento il tasso d'interesse è pari al 2,8% ma non è un tasso di interesse *flat* ma decrescente con la quota di restituzione del credito. Equiparandolo ad un tasso d'interesse *flat* dovrebbe essere pari all'incirca all'1,6%, due punti maggior rispetto al precedente tasso d'interesse pari all'1,4%.

L'aumento di due punti del tasso d'interesse è in relazioni ai Dinari, perchè con il nuovo contratto che abbiamo con la banca dobbiamo lavorare in dinari, per cui i rischi sono maggiori. Se avessimo potuto lavorare in Euro avremmo lasciato lo stesso tasso d'interesse. Ma lavorare in Euro significa depositare in banca il 45% totale dell'ammontare di tutti i crediti offerti, cosa che non potevamo permetterci.

Probabilmente il prossimo anno saremo costretti ad aumentare ancora il tasso d'interesse, per la crisi economica che probabilmente attraverserà la Serbia.

7. Perché avete lo stesso tasso d'interesse per i crediti elargiti nel settore formale ed informale?

Domanda interessante, è un problema che la nostra organizzazione vuole risolvere. Prima il tasso d'interesse era più alto per i crediti nel settore informale, dopo aver cambiato la nostra collaborazione con la banca, ci siamo resi conto che i rischi erano più alti nel settore formale che in quello informale. Probabilmente perchè nel settore informale le attività economiche dei nostri clienti sono più flessibili e quindi se l'attività non va possono trovare altre soluzioni. Invece nel mercato formale la flessibilità dell'attività economica è minore, quindi aumentano i rischi. Inoltre il tasso d'insolvenza è maggior per i clienti con un'attività registrata. In ogni caso pensavamo di mettere un tasso d'interesse più basso per le attività registrate, perchè è giusto che si favorisca il mercato formale.

8. Secondo gli obiettivi prefissati i vostri clienti sono la parte di popolazione più svantaggiata sia economicamente che socialmente. Come mai la comunità Rom non è inclusa nel vostro target di clienti?

Abbiamo qualche cliente dalla comunità Rom soprattutto nella municipalità di Niš. Non abbiamo mai escluso la possibilità di avere potenziali clienti Rom, il problema che molti di loro non chiedono un credito. Inoltre la struttura sociale della comunità Rom è molto complessa, una persona non può chiedere un credito senza aver presentato la sua idea ai capi della comunità. Secondo il mio punto di vista dovremmo adottare dei prestiti di gruppo per questo target di clienti.

9. Gli obiettivi di MDF sono diversi da quelli di una banca?

Come le ho spiegato prima noi abbiamo una missione sociale, non siamo un'istituzione che fa profitto. Le banche a nostra differenza non si preoccupano di avere una relazione sociale ed umana con i clienti, non si preoccupano di conoscere le loro famiglie o la situazione sociale in cui vivono i clienti. Si preoccupano solo della loro situazione economica.

10. Cosa mi sa dire del progetto di *Vocation training* in MDF?

Vocation training è un nostro progetto che riceve fondi dall'UNHCR per rifugiati e IDP. Secondo il mio punto di vista dovrebbe essere anche per la popolazione locale, in considerazione del fatto che più del 50% dei nostri clienti fanno parte di questo gruppo.

11. Secondo lei servirebbe una legge sulle istituzioni di microfinanza?

Ovviamente sì, ma ancora non siamo riusciti ad ottenerla. Lavorare in queste condizioni riduce la nostra capacità di raggiungere il fine sociale che ci siamo proposti. Molti stati balcani hanno già adottato una legge *ad hoc* per il microcredito, ancora noi no!

Due anni fa fu presentato al parlamento una legge sulla microfinanza ma non è mai stata approvata, soprattutto perchè il governo cambiò e ci furono secondo il loro punto di vista altre priorità. In questa legge c'era un punto molto importante che diceva che potevamo elargire i crediti senza passare attraverso la banca. Questo avrebbe significato meno costi, e condizioni migliori del credito per i nostri clienti.

Questa legge non è voluta solo da noi, altre organizzazioni come ILO e dipartimenti governativi sottolineano il bisogno di redigere una legge speciale per le istituzioni di microfinanza e microcredito.

Appendice A.4

13/10/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: MARICIC RADMILA

Vive in una frazione di Kraljevo in campagna, Vrdila, con la sua famiglia composta da un marito e due figlie. L'occupazione di entrambi i coniugi è nel settore agricolo, producono mele, latte e formaggio per la vendita.

Maricic Radmila dalla Croazia si trasferì in Serbia a Belgrado nel 1992 attraverso lo *status* di rifugiato¹⁹³. Inizialmente trovò lavoro a Belgrado, poi conosciuto suo marito si trasferì a Kraljevo ed iniziarono a lavorare in una fabbrica del posto. Sotto il periodo Milošević la situazione economica e sociale peggiorò. Così alla fine degli anni '90 chiese un microprestito a MDF-DRC¹⁹⁴, chiamato *Soft Loan*, il quale veniva offerto senza garanzie e con bassissimi tassi d'interesse e in alcuni casi nulli. Il microprestito di MDF iniziò nel 2001 e fu utilizzato del cliente per iniziare la sua attività in campagna per la produzione di latte e formaggio. In questo momento è il quinto prestito che riceve dal MDF anche se con condizioni diverse con un maggior tasso d'interesse e con la richiesta di garanzie.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinta a chiedere un prestito a MDF?

Alla fine degli anni '90 la situazione economica e sociale in Serbia era pessima. Il lavoro che avevo in fabbrica non mi permetteva di avere un salario mensile stabile che mi potesse far vivere una vita dignitosa. Così avendo mio marito a disposizioni pochi ettari di terreno, decidemmo di chiedere un prestito a MDF-DRC. Sapevamo che in quel periodo faceva micro-prestiti vantaggiosissimi (nessuna richiesta di collaterale e bassissimi tassi d'interesse) per i rifugiati dalla Croazia e dalla Bosnia. In ogni caso il primo micro-prestito, di circa 1000 euro l'ho preso nel 2001 per la produzione di latte e il formaggio. Con i primi crediti ho comprato una vacca ed ho iniziato a vendere lattici ai vicini e al mercato di Kraljevo. In ogni caso non ho mai registrato la mia attività perchè non ne vedo il bisogno in considerazione del fatto che i costi per la registrazione sono altissimi.

¹⁹³ Quando sposò suo marito decise di chiedere la cittadinanza serba, lasciando il suo status di rifugiata.

¹⁹⁴ In quel periodo MDF era in collaborazione con DRC i quali attraverso il donatore Danida offrivano microcredito ai rifugiati della Bosnia e della Croazia.

2. Perché ha continuato a chiedere credito a MDF anche se le condizioni del micro-prestito sono diverse rispetto al 2001 e non si è mai rivolta ad altre istituzioni di microcredito?

In questo momento sono cliente di MDF dal 2001. Per me questo è il quinto credito e la scadenza di restituzione del prestito dell'ultima rata sarà il prossimo mese. Sicuramente chiederò un altro prestito a MDF, perchè la produzione di mele di mio marito richiede un ammontare di capitale con lo scopo di comprare strumenti che permettano una resa maggiore di adesso. Non mi sono rivolta ad altre istituzioni perchè in MDF non ho trovato soltanto un ufficio di prestiti, ma ho trovato anche persone che sono state fino ad ora disposte ad ascoltare i miei bisogni venendomi sempre incontro in tutte le situazioni. Sentirsi chiamare per nome, oppure sentirsi liberi di parlare è una cosa che non è facile trovare in altre istituzioni di credito. E' vero che le condizioni del credito non sono vantaggiose come all'inizio, anzi in questo momento probabilmente non c'è molta differenza tra una banca tradizionale e MDF per quanto riguarda l'offerta di credito, però come le ho già detto c'è una grande differenza nella relazione sociale che si istaura con l'ufficio MDF.

3. Come ha scoperto dell'esistenza di MDF?

Ho scoperto dell'esistenza di MDF, quando lavoravo in fabbrica a Kraljevo, alcuni colleghi mi dissero che esisteva un'ONG che offriva micro-crediti a condizioni molte vantaggiose per i rifugiati di Bosnia e Croazia.

4. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale per l'avvio di questa piccola attività?

Non ho mai chiesto un micro-credito alle banche commerciali, sia per i motivi che le ho spiegato prima, sia perchè quando sono arrivata in Serbia, ero una rifugiata dalla Croazia senza carta d'identità per cui c'erano problemi per ottenere i documenti che sapevo che la banca avrebbe chiesto. Inoltre l'attività deve essere registrata per chiedere un prestito alle banche commerciali, per poi non parlare delle garanzie richieste.

5. Secondo lei quali sono i punti deboli dei prestiti di MDF?

Lavorando nel settore agricolo il ciclo economico di queste attività è molto a rischio, tutto dipende dal tempo, tutto è sempre incerto. Per cui io avrei preferito un periodo più breve per la restituzione del credito perchè non si può mai sapere come andrà l'attività. Inoltre il tasso d'interesse continua ad essere troppo alto su 1.500 euro pago circa 500 euro

d'interesse. Inizialmente MDF offriva credito a tassi molto vantaggiosi, ma ora non so per quale motivo i tassi d'interesse sono veramente cresciuti.

6. E' cambiato qualcosa nella sua vita socio-economica dopo avere chiesto cinque micro-prestiti?

I prestiti mi hanno permesso di creare un lavoro e con il guadagno dell'attività o costruito una nuova casa. Come lei ha visto, in questo momento viviamo tutti e quattro in una stanza, ma attraverso i micro-prestiti, l'attività economica sembra migliore e quindi si può anche investire in una casa più grande. In questo momento il reddito medio familiare è di 300 euro, migliore sicuramente di tre anni fa che era pari a 180 euro, questo perchè attraverso il credito ho potuto comprare un'altra mucca e aumentare la produzione di formaggio e di conseguenza anche la vendita.

Appendice A.5

14/10/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: ČAKALA NADA

Vive in una frazione di Kraljevo, Mataruška Banja, con la sua famiglia composta da un marito e una figlia, l'altra figlia in questo momento non fa più parte dello status di famiglia perché sposata.

Čakala Nada nel '95 si trasferì con tutta la famiglia dalla Croazia alla Serbia attraverso lo status di rifugiata. Nel 2001 ha richiesto un primo credito per affittare una casa ed un'attività di autolavaggio. Ma in questo momento l'occupazione di entrambi i coniugi è nel campo della ristorazione.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinta a chiedere un prestito a MDF?

Il primo e il secondo prestito di circa 1000 euro li ho ricevuti nel 2001- 2003, il quel periodo io e mio marito avevamo in affitto un'attività di autolavaggio. Lo scopo del prestito era quello di migliorare la nostra attività e quindi il locale dove era collocato l'autolavaggio. Ma alla fine del 2003, il proprietario dello stabile dove lavoravamo decise di vendere, per cui abbiamo dovuto scegliere tra acquistare l'attività (ma i costi erano molto elevati) oppure a cambiare lavoro. Per fortuna mio marito già qualche anno prima (attraverso i guadagni dell'autolavaggio), aveva iniziato a costruire una casa con uno spazio adibito a ristorante. Infatti l'ultimo prestito che abbiamo chiesto a MDF, di circa 1500 euro, era nel 2004 per migliorare la nuova attività di ristorazione che avevamo intrapreso.

2. Come ha scoperto dell'esistenza di MDF?

Ho scoperto dell'esistenza di MDF perchè in Mataruška Banja esisteva, e esiste ancora, uno centro collettivo per i rifugiati dalla Bosnia e della Croazia. Prima del 2001, MDF organizzava molte riunioni per farsi conoscere con ONG che offriva micro-prestiti a condizioni vantaggiosissime per i rifugiati di Bosnia e di Croazia. Proprio attraverso queste riunioni e *workshops* ho conosciuto MDF.

3. Ha mai registrato le due attività?

Per quanto riguarda la prima attività, non c'era bisogno, perchè io controlli non venivano fatti a livello locale, per cui abbiamo risparmiato molti soldi non registrandola. Invece per l'attività lavorativa nel settore della ristorazione siamo stati obbligati a registrarci, perchè ci

sono molti più controlli (questo ha anche significato diventare cittadini serbi). Se devo essere sincera non vedo nessun guadagno dalla registrazione, l'unica cosa positiva è che ora possiamo lavorare con aziende che sono registrate a loro volta. Per esempio ci occupiamo di rifornire le mense di molte fabbriche locali.

4. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale per l'attività di ristorazione?

Sì, dopo l'ultimo prestito di MDF, ho chiesto un prestito a *Procredit Bank* ma non l'ho ottenuto perchè probabilmente il collaterale non era, secondo i loro parametri, troppo affidabile. Secondo la *Procredit Bank* i due garanti (le mie due figlie) non guadagnavano abbastanza per non considerare questo investimento a rischio. Allora mi sono rivolta alla *Vojvodanska banka* la quale invece mi offrì il credito. Mi sono rivolta alla banca perchè l'ammontare che richiedevamo era troppo elevato per i canoni di MDF.

In questo momento ho richiesto un micro-prestito di nuovo a MDF con l'obiettivo di ampliare la mia attività costruendo delle camere per il pernottamento passando quindi da un ristorante a una piccola pensione.

5. Per quale motivo si è di nuovo rivolta a MDF essendo che può chiedere alla banca commerciali un prestito come attività economica nel settore formale?

Perchè preferisco ricevere un prestito con MDF. Prima cosa perchè, c'è meno burocrazia e quindi è più facile e più veloce ottenere il credito. Seconda cosa, il personale di MDF conosce la mia storia e sono sempre disponibili, conoscono i miei garanti e sono sicura che accetteranno di prestarmi il credito. Inoltre preferisco parlare e avere accordi con persone con cui posso avere una relazione interpersonale umana.

Queste caratteristiche sono molto importanti secondo il mio punto di vista, anche se in questo momento il credito MDF è più costoso (maggiori tassi interessi) rispetto al prestito di una banca commerciale tradizionale.

6. Secondo lei quali sono i punti deboli dei prestiti di MDF?

Le condizioni del credito in questo momento non sono vantaggiose come una volta. Il tasso d'interesse è molto alto, inoltre sono costretta ad aprire un conto presso la banca con cui collaborano, questo significa pagare tutti i mesi commissioni alla banca. Sicuramente anni fa le condizioni erano più vantaggiose.

Appendice A.6

22/10/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: CTANKOV JEČMENICA LIJLJANA

Ctankov Ječmenica Lijljana vive insieme alla sua famiglia, composta da marito e sei figli, a Mataruska Banja una frazione di Kraljevo. Le sue origini sono di Kraljevo. In questo momento possiede due attività registrate entrambe: ha uno studio di veterinario, ed ha un allevamento di circa 100 tacchini e 200 polli. La casa e gli stabilimenti per le due attività sono in affitto. Ha usufruito solamente di un prestito da MDF nel 2006.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinto a chiedere un prestito a MDF?

Le motivazioni che mi hanno spinto a chiedere un prestito di circa 3500 euro ad MDF sono tutte in relazioni con la possibilità di ottenere direttamente cash. Questo mi ha permesso di comprare tacchini sul mercato informale dove il prezzo per capo è molto più basso rispetto al prezzo del mercato formale. Provo a spiegarmi meglio, quando si ottiene un prestito da una banca questi versano il credito in un conto, che non posso toccare, perchè la banca offre crediti all'azienda non alla persona come fa MDF! Tutti gli investimenti, e quindi anche i pagamenti, che intendo fare per l'attività avvengono da un conto all'altro. Questo limita la possibilità di usufruire del mercato informale per ottenere tacchini ad un prezzo minore.

2. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale?

Prima di chiedere il prestito a MDF, ho ottenuto un credito nel 2005 dalla banca nazionale serba, che, se devo essere sincera, aveva in quel periodo un tasso di interesse pari al 3.45% al mese. In quel periodo le condizioni erano molto più vantaggiose in MDF, infatti l'anno dopo appena ho potuto mi sono rivolta a loro.

3. Dove vende le sue merci?

Vendo polli e tacchini sia nel mercato formale che informale.

4. Per quale motivo vuole di nuovo rivolgersi a MDF per ottenere un micro-prestito?

Appena ho finito di ripagare il prestito nel 2007 di MDF volevo chiedere un altro prestito, ma per qualche loro problema in quel periodo non offrivano nuovi prestiti. In ogni caso

chiederò un altro prestito a MDF perchè, vorrei allargare la mia attività, con l'obiettivo di comprare un maggior numero di polli e tacchini. In questo momento sono a conoscenza del fatto che le condizioni di MDF non sono delle migliori, ma secondo il mio punto di vista ha una delle caratteristiche più importanti: la possibilità di avere direttamente *cash*. Inoltre, ottenere il prestito da MDF è molto più semplice rispetto alle procedure burocratiche che chiede la banca.

Appendice A.7

25/10/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: ĐUROVIC VUKAŠIN

Đurovic Vukašin vive con la sua famiglia, composta da 4 persone, a Kraljevo. Ha un'attività registrata nel settore del mercato alimentare. Si occupa della conservazione e della distribuzione di funghi nella municipalità di Kraljevo. Ha ricevuto due prestiti da MDF, l'ultimo è ancora attivo.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinto a chiedere un prestito a MDF?

Ho deciso di chiedere il primo prestito a MDF principalmente per due motivi. Il primo è che facendo parte della cooperativa *Colora* che collaborava con il progetto del tavolo trentino con Kraljevo, sapevo che tra MDF e tavolo trentino c'era una collaborazione. Secondariamente, alcuni amici mi consigliarono di prendere il prestito con MDF, perchè il tasso d'interesse è fisso, mentre con le banche commerciali cambia a secondo del rapporto tra dinari ed Euro.

I due prestiti mi sono serviti per coprire dei costi, perchè questo tipo d'attività in determinati periodi ha molti costi, che faccio fatica a coprire.

2. Hai mai provato a chiedere un prestito ad altre istituzioni di credito?

Se lei intende altre istituzioni di credito nel mercato formale, no, non ne ho mai chiesto. Ma invece, ho usufruito del credito nel mercato informale che è molto vantaggioso secondo il mio punto di vista!

3. Secondo lei quali sono i punti deboli dei prestiti di MDF?

Se devo fare un confronto con il credito del 2006 e il credito del 2007, le condizioni sono peggiorate. Mi spiego meglio: il primo prestito aveva delle condizioni molte vantaggiose, praticamente nel primo periodo di restituzione del prestito veniva restituita solo una piccola parte del prestito iniziale per poi dare un ammontare maggior negli ultimi mesi. Questo mi permetteva di guadagnare inizialmente con l'attività e in un secondo momento di ripagare il prestito. Per l'ultimo prestito invece viene dato lo stesso ammontare per tutti i 36 mesi. Questo significa che appena ricevo un prestito una parte di esso andrà a ripagare il debito con MDF, che senso ha allora ricevere un prestito! Inoltre su un prestito di 5000 euro devo

restituire 7440 euro! In questo momento sono sicuro di una cosa, che non chiederò più un prestito a MDF.

Appendice A.8

30/10/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: KALAJDŽIĆ GOPAVA

Vive in una frazione di Kraljevo, Mataruška Banja, con la sua famiglia composta da marito e due figli.

Kalajdžić Gospava si trasferì nel '95 con la sua famiglia, composta da sua madre e suo figlio (suo marito morì sotto la guerra civile iniziata nel 91/92 in Croazia), dalla Croazia alla Serbia attraverso lo status di rifugiata. Per circa due anni alloggiarono presso il *collective center* di Mataruška Banja, poi risposandosi si trasferì con la nuova famiglia in una casa in affitto sempre nello stesso paese. In questo momento vive ancora in questa casa. La sua relazione con MDF inizia con un *Soft loan* nel 1999, per finire con l'ultimo e quarto prestito nel 2005. Nello stesso periodo che Gospava chiedeva e riceveva dei prestiti da MDF, anche suo marito Ljubenkovic Janko ottene due prestiti dalla stessa organizzazione, uno nel 2003 e l'altro nel 2004. I crediti del marito di Gospava sono serviti per comprare del materiale per la sua attività di produzione di finestre in legno.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinta a chiedere un prestito a MDF?

Il primo prestito che ho ricevuto da MDF, e poi il susseguirsi degli altri, mi sono serviti per comprare prodotti alimentari per la creazione di una mensa alimentare nella fabbrica *Drvoplast*. Praticamente mi ero accordata con il proprietario della fabbrica che mi sarei occupata della mensa della fabbrica. Era un accordo informale, senza nessun contratto, inoltre non avevo registrato la mia attività. L'assenza di alcun contratto scritto legale, mi mise nella situazione di dover abbandonare nel 2006 questo lavoro, perchè non vedevo nessun tipo di compenso monetario da parte del proprietario della fabbrica. Praticamente in quel periodo la fabbrica *Drvoplast* si trovava in crisi di produzione ed economica, quindi uno degl'ultimi pensieri era quello di pagare me per il lavoro che stavo svolgendo. Per cui sono stata costretta a lasciare il mio lavoro, e quindi da quel momento non mi è più servito nessun tipo di prestito. Ora lavoro per un ristorante della zona da circa un anno e mezzo.

2. Ha mai provato a chiedere un prestito ad altre istituzioni?

No, non mi sono mai informata, primo perchè mi trovavo bene con MDF.

3. Perché non ha più chiesto prestiti a MDF?

Come le ho spiegato poco fa, ora lavoro per un ristorante quindi non ho nessuna attività di *business* privato. Inoltre c'è un'altra ragione, le condizioni di MDF in questo momento sono pessime per esempio il tasso d'interesse è altissimo. L'unica cosa positiva è che ricevi immediatamente *cash*. Ma non si può sostenere un tasso d'interesse così alto! Se devo prendere un prestito per poi utilizzare i soldi che ho ricevuto per ripagare il credito, che prestito è? Per esempio mio marito ha un'attività di *self-employment* non registrata, ha chiesto, se non sbaglio, due prestiti a MDF e poi è deciso di abbandonare la collaborazione perché le condizioni del prestito continuavano a peggiorare.

Appendice A.9

01/11/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: JANKOVIC STOJKO DRAGANA

Ha aperto un negozio di vestiti nel centro di Kraljevo, prendendo in affitto un locale da gennaio 2005. Questa attività è registrata e per la prima volta ha chiesto un prestito, di 2500 euro, a MDF il 16/10/2008.

1. E' il primo credito che chiede a MDF? Per quale motivo ha chiesto un prestito a MDF?

Sì è la prima volta che chiedo un prestito MDF. Ci sono tre motivazioni che mi hanno portato a chiedere un prestito a MDF. La prima è che una mia vicina mi ha consigliato di chiedere un prestito a loro, perchè secondo lei con i collaboratori di MDF si instaura un rapporto più umano rispetto ad altre istituzioni. Devo proprio dire che la mia amica aveva pienamente ragione. Secondariamente (ma molto importante) presto sarebbe iniziata la stagione invernale ed avevo bisogno di comprare i nuovi vestiti invernale per il negozio. A differenza delle banche da MDF ricevo direttamente *cash* che posso utilizzare anche nel mercato informale. Per cui tutto lo stock di vestiti invernali l'ho comprati nel mercato informale dove i prezzi sono più bassi. Terza motivazione a differenza delle banche MDF ha accettato che la restituzione del credito sarebbe avvenuta massimo entro 6 mesi. Inoltre attraverso il credito di MDF ho potuto aprire un nuovo locale dove vendere la mia merce.

2. Ha mai chiesto prestiti ad altre istituzioni o banche?

Sì ho chiesto due prestiti alla *Procredit bank*. Il primo nel giugno 2005 e il secondo nell'anno 2006. Questi prestiti mi sono serviti per ampliare la mia attività. Ma per il terzo credito ho preferito rivolgermi a MDF, perchè le condizioni, secondo il mio punto di vista, erano più favorevoli, come le ho già spiegato. Inoltre quando ho chiesto il prestito a *Procredit Bank*, gli operatori della banca sono venuti a casa mia e hanno iniziato a controllare tutto. Questo significava mettere in discussione cosa avevo dichiarato in sede d'ufficio in banca. Questo non è successo con MDF loro si sono fidati di quello che gli ho detto, senza controllare e senza mettere in discussione la mia parola.

3. Cosa pensa delle condizioni di MDF?

Secondo il mio punto di vista, per quanto riguarda questo credito, le condizioni vanno bene, perchè io cercavo un'istituzione che direttamente mi dava *cash*, ed accettava un breve periodo di restituzione del credito. Per cui non mi posso lamentare perchè hanno soddisfatto tutte le mie richieste!

Appendice A.10

03/11/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: JOVOVIC NEDŽADA SALKO

Vive in una frazione di Kraljevo, Žiča, con la sua famiglia composta da un marito, un figlio e una figlia. Jovovic Nedžada Salko insieme alla sua famiglia si trasferì da Sarajevo a Kraljevo nel 1992 attraverso lo status di rifugiata. Per circa tre anni e mezzo alloggiarono presso il *collective centre*¹⁹⁵ di Kraljevo, poi affittarono una piccola casa con l'aiuto di una parte di parenti trasferitisi in Germania. Dall'anno scorso sono entrati nella nuova casa che stanno piano piano costruendo sempre con l'aiuto dei parenti dalla Germania. In questo momento non hanno più lo status di rifugiati e sono diventati effetti cittadini serbi. Jovovic Nedžada Salko iniziò a ricevere il prestito per MDF nel 2002, in questo momento è il sesto prestito che riceve.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinta a chiedere un prestito a MDF?

Quando sono arrivata a Kraljevo con la mia famiglia, inizialmente avevo trovato lavoro presso una fabbrica di cucito di Kraljevo, ma nel 2001 fu dichiarata in bancarotta. La situazione economica in quel periodo era molto difficile ed io non avevo un lavoro per mantenere la famiglia. La paga di mio marito che lavorava (in questo momento mio marito è molto malato per cui non è più in grado di lavorare) presso un'azienda edile non bastava per la famiglia infatti avevamo un reddito familiare di 265 euro. Lei deve anche considerare che in quel periodo vivevamo in una casa in affitto, per cui c'era anche quella spesa che complicava le cose.

Appena ho saputo dell'esistenza di MDF, che offriva prestiti nel settore informale, a rifugiati e con la sola condizione di trovare dei garanti, ho richiesto un prestito per iniziare un'attività nel settore del cucito. Con il primo prestito, di circa 750 euro, ho comprato una macchina da cucire e del materiale. Tutti gli altri prestiti MDF sono stati utilizzati per questa attività. Ho scelto di iniziare questa attività perchè conoscevo questo lavoro avendo lavorato per diversi anni per una fabbrica di cucito. Vorrei precisare che la mia vera professione non sarebbe in questo settore, a Sarajevo ero una maestra da asilo, ma quando mi sono trasferita in Serbia non sono più riuscita a trovare lavoro in questo settore.

In questo momento è il sesto prestito che ricevo da MDF l'ultimo è di circa 1700 euro, che dovrò restituire entro il 2010. Con quest'ultimo prestito ho potuto comprare una macchina da cucire professionale, che mi permette di lavorare molto velocemente.

¹⁹⁵ Centro collettivo per rifugiati e IDP: mini appartamenti, per persone in difficoltà socio-economica, le quali non sono in grado di avere una casa per mancanza di soldi.

L'anno scorso ci siamo trasferiti in questa casa che abbiamo costruito con molta fatica, attraverso anche l'aiuto di alcuni parenti in Germania. Come lei può vedere siamo riusciti a finire solo questa piccola parte, composta da una stanza e una piccola cucina. Il mio laboratorio di cucito si trova in questa piccola stanza, il problema maggior è che siamo senza riscaldamenti, e lei non può immaginare che fatica è lavorare al freddo!

2. Ha mai registrato la sua attività?

No, non ho mai registrato la mia attività. Le spiego perchè: primo, quattro anni fa mi sono ammalata per cui ho dovuto spendere molti soldi per curarmi, inoltre come le ho già detto mio marito è molto malato, quindi molti soldi sono finiti tra i vari ospedali e medicine. Secondo, se hai l'intenzione di registrare un'attività, significa che l'attività sta andando bene ovvero riesce a vendere molto. Questo significherebbe, secondo il mio punto di vista, affittare un locale per l'attività di cucito nel centro di Kraljevo, il quale mi permetterebbe di avere più visibilità e quindi di aumentare le vendite. Per affittare un locale in centro servono molti soldi che io in questo momento non possiedo. Secondo i miei calcoli, per registrare la mia attività ed avere un locale in centro dove lavorare, mi servirebbero almeno 10.000 euro. So anche che MDF potrebbe prestarmi questa somma, ma il problema è che io non riuscirei a restituirla in 2 anni, quindi preferisco non rischiare.

Se fino ad adesso ho ricevuto questi crediti devo soprattutto ringraziare i miei amici che mi hanno sempre fatto da garanti, altrimenti sarebbe stato veramente dura ricevere questi soldi.

3. Dove vende le sue merci?

Inizialmente facevo dei vestiti per i miei figli, poi molti amici e vicini di casa iniziarono a farmi delle richieste, così iniziai a vendere a loro, per poi andare anche al mercato di Kraljevo quando potevo.

Ora non sto vendendo molto primo perchè, non sto molto bene in salute quindi la mia produzione è diminuita, secondo perchè tessuti, fili e bottoni, insomma la materia prima sta diventando veramente costosa soprattutto per la mia attività che non è registrata (per cui i prezzi si alzano). Questo significa, vendere la mia produzione ad un costo maggiore per riuscire a ricavarne un minimo guadagno. Ma le persone non sono disposte a spendere di più per questi vestiti.

In questo momento le persone preferiscono andare in un negozio cinese dove si spende meno. Così ultimamente ho iniziato a comprare la stoffa dai cinesi, che mi permette di vendere ad un prezzo più basso, anche se devo dire che la qualità della stoffa è veramente pessima.

4. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale o altre istituzioni di credito?

No, non mi sono mai informata, mi trovo bene con MDF, anche se devo ammettere che le condizioni per ottenere il prestito sono peggiorate. L'ultimo prestito ha un tasso d'interesse veramente alto, sei inoltre costretta ad aprire un conto in banca il che significa pagare alte commissioni. Prima del 2008, chi prendeva più crediti, aveva delle agevolazioni, per esempio il tasso d'interesse decresceva nel tempo. Allo stesso tempo però, ho un buon rapporto con i responsabili del credito di MDF. Non è soltanto un ufficio ma è qualcosa di più!

Appendice A.11

07/11/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: MILIKIC SLADJANA

Vive a Kraljevo, con la sua famiglia composta da 5 persone, suo marito, 2 figli e sua madre. Tra pochi mesi aprirà un agriturismo a Rudno, una località in montagna nella municipalità di Kraljevo. Inoltre, parteciperà al progetto Put Vode del tavolo trentino con Kraljevo.

1. Quale sono state le motivazioni che l'hanno spinta a chiedere un prestito a MDF?

Ho chiesto il primo prestito, di circa 2500 euro, a MDF nel febbraio 2008 perchè avevo bisogno di coprire dei costi intermedi per l'avvio (*start up*) della mia attività che avverrà, spero, a metà dicembre di quest'anno.

Vorrei premettere che il prestito di MDF è stato utilizzato solo per coprire dei costi, infatti il maggior credito ricevuto è stato quello del *Republic Development Fund* di circa 17000 euro nel 2007. Il quale dovrò restituire in cinque anni ad un tasso d'interesse molto basso di circa 1%.

2. Cosa mi sa dire del Republic Development Fund?

Questo tipo di credito è molto vantaggioso per quel che riguarda il tasso d'interesse, ma per ottenerlo ci sono delle condizioni precise. Primo l'attività deve essere registrata nel settore formale prima di ricevere il prestito. Secondo devi assumere minimo quattro persone nell'attività per almeno tutta la durata del credito cioè cinque anni.

Ma come le ho già detto in non ho ancora iniziato la mia attività, questi soldi sono stati investiti per aprire l'agriturismo. Sono quindi stata costretta: primo a registrare la mia futura attività come *entrepreneurship*, secondo ad assumere del personale che in questo momento non sta lavorando. Questo significa pagare delle tasse allo stato, lo stipendio ai lavoratori e i contributi senza aver iniziato l'attività.

Vorrei inoltre sottolineare che sono stata costretta ad investire in tutte le infrastrutture, come l'elettricità, l'acqua e una strada che permettesse di arrivare all'agriturismo. L'amministrazione locale non ha fatto niente, non ha investito un soldo. Questo le sembra uno stato che vuole investire nello sviluppo economico e nell'iniziativa imprenditoriale? Non mi sembra proprio!

Non ci sono agevolazione per la registrazione, le tasse continuano ad essere altissime, come si può favorire lo sviluppo economico e lo *start up* delle attività economiche in queste condizioni?

3. Hai mai provato a chiedere un prestito a una banca tradizionale?

No, perchè le banche non danno prestiti per lo *start up* d'attività economiche, inoltre in ogni caso devi avere un'attività economica avviata da minimi due- tre mesi.

4. Come ha scoperto dell'esistenza di MDF?

Quando ho iniziato a lavorare con il progetto Put Vode, i responsabili mi hanno accennato dell'esistenza di questa organizzazione che faceva micro-prestiti a persone con attività economiche in *start up*.

5. Quali sono secondo lei i punti deboli di MDF?

Partendo dal presupposto che è l'unica organizzazione che fa questi tipi di prestiti, quindi parlare di punti deboli è una perdita di tempo. Le condizioni del credito sono disastrose per esempio hanno: un tasso d'interesse troppo alto e tempi per la restituzione sono troppo corti. Sicuramente queste condizioni sono anche dovute alle scelte politiche e manageriali in seno al governo, le quali non permettono un ambiente favorevole per questo tipo di credito.

Appendice A.12

16/11/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: OPAČIĆ SINIŠA SLAVKO

In questo momento, vive in una casa in affitto in una frazione nella campagna di Kraljevo, Tavnik, con la sua famiglia composta da sua moglie, due figli uno dei quali è sposato ed ha uno figlio autistico di 5 anni e sono in attesa di altro bambino.

Opačić Siniša Slavko è arrivato in Serbia nel '95 con la sua famiglia (la moglie, i due figli e sua madre) con lo status di rifugiato dalla Croazia. In questo momento, tutti i membri della famiglia (a parte la moglie del figlio, il bambino e la madre di Opačić Siniša Slavko la quale è defunta un paio di anni fa) sono ancora sotto lo status di rifugiati¹⁹⁶ perchè non hanno richiesto la cittadinanza Serba.

Inizialmente quando sono arrivati in Serbia sono stati per due mesi in Vojvodina per poi trasferirsi nella municipalità di Kraljevo cambiando in tutto quattro case.

A fine anni '90 ricevettero da MDF-DRC un prestito *soft loan*, ora è il quarto prestito con MDF il primo è stato chiesto nel 2002.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinto a chiedere un prestito a MDF?

Quando sono arrivato in Serbia come rifugiato nel '95, avevo dovuto lasciare la mia attività in Croazia di allevamento di maiali per la produzione di carne.

In tutti questi anni ho cambiato molti lavori a Kraljevo ma soprattutto in circa 10 anni ho cambiato tre case qui in Kraljevo. Inizialmente lavoravo a Kraljevo come panettiere e i proprietari dell'attività mi diedero una casa in campagna con pochi ettari di terreno senza pagare l'affitto. Dopo pochi anni sono stato costretto a cambiare casa un'altra volta, ed attraverso l'aiuto del mio datore di lavoro trovai una casa sempre in campagna senza pagare nessun affitto. In questo momento mi trovo da due anni con la mia famiglia composto da sei persone a Tavnik. Come lei può vedere abbiamo una piccola casa con tre ettari e mezzo di terra a nostra disposizione. Pago per questa casa 50 euro al mese d'affitto, in questo momento sto aspettando da 4 anni la pensione d'invalidità dallo stato Croato, ma ci sono problemi burocratici, sembra che sia scomparso dai registri Croati. Spero che presto potrò avere notizie della mia pensione.

In questo momento gli unici lavoratori nella famiglia sono i miei due figli i quali hanno trovato lavoro presso un'azienda privata che si occupa della lavorazione della carne. La

¹⁹⁶ Avere ancora lo status di rifugiati, significa non avere gli stessi diritti di un cittadino serbo: non hanno diritto alla pensione, anche se lavorano e versano i contributi allo stato serbo, inoltre se esco dal confine non posso più rientrare con la stessa carta d'identità (esiste una carta d'identità appositamente per i rifugiati) ma devo richiedere nuovi permessi nello stato in cui si trovano.

situazione non è facile dato che su sei persone ne lavorano solo due, inoltre come lei può vedere mio figlio ha un bambino autistico che significa molte spese sanitarie tra dottori e medicine.

Il micro-credito in tutti questi anni, se non mi sbaglio questo è il mio quarto prestito con MDF, (non contando il credito prima del 2002, che aveva condizioni diverse) mi è servito per comprare il mangime per il bestiame che allevo. Mi spiego meglio come le ho già detto la situazione lavorativa non è mai stata delle migliori nella nostra famiglia (nel 2002 avevamo un reddito familiare medio di 250 euro, nel 2003/2004 era pari a 180 euro), ma attraverso i diversi crediti abbiamo potuto comprare maiali e vacche e del mangime per il bestiame. La maggior parte della carne prodotta comunque non viene venduta ma viene utilizzata per la famiglia. In genere vendiamo al vicinato, ma il mercato di questo tipo di carne non è molto esteso come invece lo era in Croazia. Per cui la maggior parte della produzione viene utilizzata per l'alimentazione della nostra famiglia, il che ci permette di risparmiare sulla spesa alimentare.

Gli ultimi due prestiti, questo di quest'anno e quello del 2006, dell'ammontare entrambi di circa 900 euro, sono stati utilizzati per comprare il mangime per il bestiame, infatti periodicamente ogni due anni mi trovo in difficoltà nel comprarlo perché i soldi che ho disposizioni non bastano.

2. Chi sono i garanti del suo credito?

In tutti questi anni ho sempre trovato persone che hanno garantito, generalmente sono i miei vicini di casa, i quali si fidano di me. Devo ringraziare anche loro se fino ad ora sono riuscito ad ottenere dei micro-prestiti.

3. Come ha scoperto dell'esistenza di MDF?

Ho scoperto dell'esistenza di MDF perché a fine anni '90 era l'unica organizzazione che aiutava i rifugiati dalla Croazia e dalla Bosnia.

4. Perché ha continuato a chiedere il credito a MDF anche se le condizioni del micro-prestito sono cambiate nel tempo?

Sì lo so le condizioni sono cambiate in peggio secondo il mio punto di vista nell'offerta di credito di MDF, ma lei deve considerare che è l'unica organizzazione che può aiutarmi in quest'area. Senza di loro non saprei a chi chiedere il prestito. Le banche non mi darebbero mai un prestito perché ho ancora lo *status* da rifugiato, non ho un'attività economica registrata.

Inoltre ormai ho un rapporto molto stretto con gli operatori di MDF di Kraljevo, posso parlare con lo apertamente, mi sento veramente a mio agio.

5. Perché non ha ancora chiesto la cittadinanza Serba?

Quando sono arrivato in Serbia era l'ultimo dei miei problemi, successivamente con la guerra in Kosovo, avrebbe significato per i miei figli entrare nell'esercito, (in quel periodo Milošević stava reclutando tutti i giovani). In questo momento penso che dovremmo informarci per averla, perché con lo status attuale e con questa carta d'identità, i miei figli non potranno avere una pensione e tutti noi non siamo liberi di uscire dal paese. Un altro problema è che in questo momento sto aspettando, da ben 4 anni, la pensione d'invalidità dalla Croazia, ma pare che mi abbiano cancellato dai registri croati per cui subentrerebbero altri problemi se chiedessi in questo momento la cittadinanza serba.

Appendice A.13

19/11/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: VECENDIC JOVAN

Vecendic Jovan si trasferisce con i genitori e sua zia dalla Croazia alla Serbia nel '95, sotto lo status di rifugiato. Vive da solo in una frazione di Kraljevo in campagna (molto isolata), Smaila. Ha all'incirca 18 pecore, che gli permettono di guadagnare dei soldi per vivere.

Il primo prestito con MDF è stato un *soft loan* a fine anni '90 per poi continuare con altri quattro prestiti ma a condizioni meno vantaggiose. Ha ricevuto l'ultimo prestito nel 2006. L'ammontare dei prestiti era di circa 300-500 euro.

In questo momento sta aspettando di ricevere la cittadinanza serba da più di un anno. Sembrava che ci siano dei problemi nel ritrovare i documenti della sua esistenza in Croazia.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinto a chiedere un prestito a MDF?

Quando sono stato costretto a trasferirmi in Serbia, inizialmente vivevo sempre a Smaila, ma presso una famiglia contadina che mi dava vitto e alloggio in cambio della mia mano d'opera nei campi.

Nel 99/2000 decisi di trasferirmi in questa piccola casa dove avevo a disposizione 2 ettari di terreno. Così presi il primo prestito da MDF nel 2000 con lo scopo di comprarmi delle pecore da allevare. Gli altri prestiti sono stati utilizzati per lo stesso fine. Ora ho in tutto 18 pecore, che mi permettono di guadagnare per arrivare a fine mese. Guadagno all'incirca 150 euro al mese, 50 euro vanno solo per l'affitto di questa casa. Non spendo molto per il mio auto sostentamento, per il fatto che produco tutto quello che mi serve, ho un piccolo orto, come può vedere, 18 pecore, ho tutto quello che mi serve per sopravvivere.

2. Ha mai registrato la sua attività?

No, non o mai registrato la mia attività: primo perchè non sono in possesso della terra, e non ho nessun contratto d'affitto in mano. Secondo, ho solo 18 pecore e non potrò ampliare la mia attività perchè in questo momento ho solo 1 ettaro di terreno (un anno e mezzo fa il proprietario mi ha tolto 1 ettaro di terreno), non avrebbe nessun senso registrare la mia attività. Inoltre, le ricordo che in questo momento sono senza documenti perchè sto aspettando la cittadinanza, quindi sarebbe impossibile.

3. Dove vende le sue merci?

Vendo nel piccolo mercato e in qualche ristorante di Smaila. Non posso vendere a Kraljevo, perchè è troppo distante e io non possiedo nessun mezzo trasporto con cui possa arrivare a Kraljevo. In questo momento l'attività non sta andando molto bene perché la carne d'agnello sta diventando poco costosa e la domanda sta scendendo, per cui non sto guadagnando molto in quest'ultimo periodo.

4. Perché non ha poi chiesto altri crediti a MDF?

Non ho più chiesto prestiti a MDF, primo perchè come le ho già detto ho solo un ettaro in questo momento e più di 18 pecore non posso avere. Per ampliare l'attività servirebbero più ettari di terreno e quindi più soldi che non ho in questo momento. Non basterebbe un prestito di 300 o 500 euro di MDF per ampliare l'attività ma di minimo 1000 euro, che io non sarei in grado di restituire.

5. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale o altre istituzioni di credito?

No non ho mai chiesto ad altre istituzioni, se devo essere sincero non mi sono neanche mai informato perchè come le ho già detto non vado spesso a Kraljevo perchè non ci sono mezzi per arrivarci (a parte un autobus la mattina presto). Se MDF non fosse venuta a presentare i suoi progetti a Smaila, io non avrei saputo nemmeno di loro.

Appendice A.14

22/11/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: VOROTOVIĆ BRANKO

Vorotović Branko è un IDP dal Kosovo, trasferitosi in Serbia nel '99 con la sua famiglia composta da sua moglie e due figli. In questo momento vive con la sua famiglia in una frazione di Kraljevo a Jovac. E' il quarto prestito che prende da MDF, i primi tre servirono per la produzione di carne suina, l'ultimo invece (ancora attivo in questo momento) è un credito per la costruzione di una casa.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinto a chiedere un prestito a MDF?

Quando siamo arrivati in Serbia, inizialmente ci sistemammo a Niš per circa due anni, poi, sperando di ottenere lavoro presso la fabbrica *yumco* di Kraljevo, perchè avevamo lavorato per una sua filiale in Kosovo, ci trasferimmo qua a Jovac (frazione di Kraljevo) nel 2001. Appena arrivati la fabbrica *yumco* fu dichiarata in bancarotta, per cui ci trovammo senza lavoro e casa. Quando venni a sapere dell'esistenza di MDF chiesi per la prima volta un prestito nel 2002 di circa 800 euro, con lo scopo di allevare maiali per la vendita di carne suina.

Inizialmente grazie all'aiuto di diverse organizzazioni internazionali ed alcuni amici, trovammo una sistemazione in affitto vicino alla casa dove viviamo in questo momento, si trattava di una piccolissima casa con una sola stanza senza bagno; vivemmo là per circa tre anni, dal 2002 al 2004/05.

I primi tre prestiti di MDF vennero utilizzati per l'allevamento di maiali, attraverso questa attività iniziammo a costruire questa casa ma le cose andavano molto a rilento perchè il guadagno dalla vendita di carne di maiale era basso e non continuativo nel tempo. Proprio per questo nel 2005 decidemmo di abbandonare questa attività per cercare altri lavori che ci permettessero di guadagnare in modo più continuativo. Ora tutti e quattro abbiamo dei *part-time job* che sicuramente non sono il massimo ma ci permettano di guadagnare di più. Il problema è che sono soprattutto lavori stagionali, il che ci mette in situazioni economiche veramente difficili in alcuni periodi.

L'ultimo prestito richiesto non è stato utilizzato per la produzione di carne di maiale, visto che avevamo abbandonato questa attività, ma per la costruzione di questa casa, infatti ci serviva liquidità per comprare del materiale per finire almeno il tetto e le mura. Quindi mi sono rivolto di nuovo a MDF nel 2007 per ottenere il prestito. Ottenni 4000 euro ad un tasso d'interesse molto più basso rispetto a quelli precedenti che ripagherò entro 4 anni. Se ho ottenuto questo prestito devo anche ringraziare i garanti che sono i miei vicini di casa.

2. Cosa mi sa dire del prestito per la casa con MDF?

Dunque, come le puoi vedere attraverso il credito di MDF siamo riusciti a finire tutta la casa, ma il problema è che in questo momento non possiamo riempirla, come lei vede la maggior parte della cucina, ci è stata donata da UNCHR. In questo momento non abbiamo abbastanza soldi per renderla almeno una casa accogliente. Tutto dipende dal lavoro, ora lavoriamo tutti e quattro ma domani chissà.

3. Come ha scoperto dell'esistenza di MDF?

Perchè era unica, e continua ad essere l'unica, ONG che offriva prestiti agli IDP dal Kosovo. Per cui non è stato difficile trovarla.

4. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale?

Sì ho provato a chiedere un prestito ad una banca commerciale, ma non l'ho ottenuto per due motivi. Il primo è che non aveva un lavoro secondo la legge, mi spiego meglio, come le ho già detto noi producevamo carne suina ma la nostra attività non era registrata. Ancora oggi, lavoriamo tutti nel mercato informale e quindi non sarebbe possibile ottenerle un prestito.

Secondo motivo, noi abbiamo lo status di IDP dal Kosovo con la residenza temporanea, per cui le banche non ci prestano soldi. In questo momento, preferisco avere questo *status* perchè almeno riesco a ricevere alcuni benefici dallo stato e da molte organizzazioni umanitarie.

Appendice A.15

28/11/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: VUJOVIC GORDONA

Vujovic Gordana è una IDP dal Kosovo trasferitasi a Kraljevo nel '99, con la sua famiglia. Ha un marito e tre figli. Quando si sono trasferiti, già i suoi genitori avevano iniziato a costruire una casa a Kraljevo.

1. Quale sono state le motivazioni che l'hanno spinta a chiedere un prestito a MDF?

Quando sono arrivata con la mia famiglia a Kraljevo, mio padre aveva già iniziato a costruire una casa, perchè già anni prima in Kosovo si sentiva nell'aria la preoccupazione di una guerra nell'immediato. In quel periodo le difficoltà erano enormi, io e mio marito dovevamo trovare lavoro entrambi e il mercato del lavoro non offriva molte opportunità. Inoltre la casa non era finita quindi dovevamo preoccuparci anche della sua sistemazione per dare almeno un tetto ai nostri figli. Il problema della casa venne risolto attraverso l'aiuto di donazioni da parte di diverse organizzazioni internazionali umanitarie che con il tempo ci permisero di finire la costruzione della casa.

Per quanto riguarda il lavoro la situazione non era facile, mio marito alla fine trovò un'occupazione ma io non riuscì a trovare niente, il mercato del lavoro non era così favorevole per le donne. Deve anche considerare che qui il salario non è regolare magari si trovano lavori stagionali che non permettono una stabilità nelle entrate economiche, per cui il salario di mio marito non era sufficiente (circa 270 euro) per il mantenimento della famiglia.

Proprio per questo motivo mi sono rivolta al MDF per avere un micro-prestito di circa 1250 euro nell'anno 2003 con lo scopo di comprare un telaio per fare indumenti come sciarpe, gonne, maglioni, babbucce per poi venderle.

2. Perché non ha poi chiesto altri crediti a MDF?

Ora le spiego, quando ho chiesto il primo credito ero molto entusiasta di iniziare una mia propria attività lavorativa, ma con il tempo mi sono resa conto che non poteva avere grandi sbocchi commerciali. Io vendo su commissione, alla piccola comunità che mi circonda, non ho nessuna collaborazione con negozi e mercati. Lei quindi capisce che la mia attività non si è allargata nel tempo. Vorrei inoltre sottolineare che la mia attività non è registrata perchè i costi che mi chiedono per la registrazione sono molto elevati, che non mi posso permettere.

3. Come ha scoperto dell'esistenza di MDF?

Prima di chiedere un microprestito a MDF facevo parte, e faccio ancora parte, di un gruppo di donne che si incontravano in un circolo per fare lavori a maglia, loro mi hanno detto dell'esistenza di questa organizzazione che faceva prestiti a rifugiati dalla Bosnia e Croazia e agli IDP del Kosovo. Inoltre in quel periodo c'era molta informazione sulla possibilità di ricevere prestiti con ONG.

4. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale per l'avvio di questa piccola attività?

Sì mi sono informata, ma come lei sa le banche non finanziano attività nel settore informale, inoltre le mie garanzie non erano adeguate per le banche tradizionali commerciali. In più il tasso d'interesse era molto più alto rispetto al MDF in quel periodo.

5. Perché sta per iniziare un *vocation training* con MDF?

Perché ho bisogno di un lavoro più stabile. Inizierò un corso per parrucchiere con la speranza che possa essere utile per una futura occupazione nel *self-employment*. Inoltre, ho l'obiettivo di chiedere un micro-prestito per lo *start up* di questa futura attività.

6. Secondo lei quali sono i punti deboli dei prestiti di MDF?

Io l'ultimo prestito, come le ho già detto, l'ho preso all'incirca nel 2003, in quel periodo per me il problema maggiore era trovare dei garanti, quindi il maggior problema era il collaterale. Secondariamente avrei voluto avere un prolungamento per ripagare il debito perché come le ho già detto non è facile avere delle entrate economiche tutti mesi, per cui era difficile rispettare le scadenze di restituzione del prestito.

Appendice A.16

04/12/08

INTERVISTA CLIENTE MDF: ŠEVIĆ PERO

Vive in una frazione di Kraljevo, Mataruška Banja, con la sua famiglia composta da moglie un figlio e i genitori della moglie.

Šević Pero dalla Croazia si trasferì in Serbia nel 1995 attraverso lo status di rifugiato insieme ai suoi genitori. Il primo prestito (*soft loan*) di MDF-DRC nel '97 fu utilizzato per comprare dei suini, successivamente gli altri due (il secondo nel 2001, e il terzo nel 2003) furono utilizzati per aprire una attività di *self-employment*, registrata nel settore formale, per la produzione di buste plastica per uso industriale.

1. Quali sono state le motivazioni che l'hanno spinto a chiedere un prestito a MDF?

Il primo prestito che ottenni fu utilizzato per comprare dei suini per la produzione di carne sia per l'uso familiare che per la vendita. In quel periodo lavoravo per la fabbrica *Drvoplast* di Kraljevo ma fui obbligato a licenziarmi nel 2000 perchè erano molti mesi che non ricevevo lo stipendio per la crisi economica in cui era caduta la fabbrica.

Proprio per questo motivo chiesi un secondo prestito ad MDF di circa 2000 euro ma con una finalità diversa aprire una mia attività per la produzione di plastica. Le conoscenze acquisite nella fabbrica *Drvoplast* mi permisero di avviare questa attività con nessun problema. Per la precisione registrai l'attività prima di ottenere il credito, il prestito infatti servì per comprare le macchine e tutto il necessario per iniziare l'attività. Il secondo prestito nel 2003 fu all'incirca di 3000 euro, infatti l'attività stava andando molto, per cui avevo bisogno di fare altre investimenti per ampliare il mio *business*.

2. Perchè non ha più chiesto prestiti a MDF?

Perchè dopo il secondo prestito mi sono reso conto che l'ammontare del credito di cui avevo bisogno era troppo grande per MDF. Infatti più un'attività diventa grande più hai bisogno di soldi, è per questo che per tutti i crediti che ho ottenuto dopo mi sono rivolto alla banca OTP di Kraljevo, la quale aveva delle condizioni molto convenienti che per l'attività erano indispensabile come un *grace period* prima di iniziare a pagare il debito, un maggior ammontare di credito e un minor tasso d'interesse.

In questo momento l'attività sta andando molto bene, ho 10 dipendenti durante la stagione estive perchè la produzione è maggiore, ed otto negli altri periodi.

Come lei ha potuto vedere produco buste di plastica che poi vendo sia ad aziende pubbliche che aziende private attraverso un accordo commerciale preso con le diverse compagnie.

3. Ha mai provato a chiedere un prestito alla banca tradizionale o ad altre istituzioni di microcredito per l'avvio di questa piccola attività?

No, non ho mai chiesto a nessun altro anche perchè MDF in quel periodo era l'unica che mi poteva dare un credito. Le banche non mi avrebbero presto un soldo primo perchè avevo lo status da rifugiato secondo perchè la mia attività era all'inizio e non avevo garanzie patrimoniali da offrire né un profitto da mostrargli. Se non fosse stato per MDF questa attività non sarebbe mai decollata, per fortuna che esistono organizzazioni come loro!

APPENDICE B

Appendice B.1

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:56

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of **09-10-08**

Index CurrencyEUR

Status	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Refugee	49	45,102.71	109,150.00	25.0
IDP	119	143,078.28	284,010.00	28.1
Local Population	204	142,138.29	321,250.00	20.9
Sum Total	372	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:56

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of **09-10-08**

Index CurrencyYUD

Status	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Refugee	11	1,447,189.37	1,505,000.00	21.7
IDP	21	2,441,878.82	2,585,000.00	21.3
Local Population	74	8,780,281.42	9,259,000.00	20.5
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:56

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of **09-10-06**

Index CurrencyEUR

Status	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Refugee	103	125,364.53	189,400.00	17.9
IDP	127	126,380.55	195,050.00	15.9
Local Population	200	185,618.35	267,250.00	14.9
Sum Total	430	437,363.43	651,700.00	15.9

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:57

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of **09-10-04**

Index CurrencyEUR

Status	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Refugee	148	127,000.63	228,500.00	14.7
IDP	174	128,270.18	202,010.00	13.2
Local Population	104	93,031.20	136,140.00	12.7
Sum Total	426	348,302.01	566,650.00	13.6

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:58

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of **09-10-02**

Index CurrencyDEM

Status	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Refugee	45	33,630.74	115,104.73	15.7
IDP	16	5,480.99	21,120.00	12.4
Local Population	7	2,292.00	12,610.00	12.3
Sum Total	68	41,403.73	148,834.73	14.6

Appendice B.2

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:23

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

Gender	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Male	213	206,348.82	444,660.00	24.9
Female	159	123,970.46	269,750.00	22.2
Sum Total	372	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:23

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

Gender	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Male	47	5,868,736.37	6,078,000.00	21.2
Female	59	6,800,613.24	7,271,000.00	20.5
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

Appendice B.3

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:59

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

Loan Product	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Mikro-Start I *	4	468.17	7,250.00	21.0
Mikro-Preduzetnik	39	43,456.78	111,250.00	25.2
Mikro-Bonus IIIA *	6	2,972.60	14,200.00	26.0
Mikro-Bonus Zlatni * ¹⁹⁷	15	14,685.58	52,000.00	35.2
Mikro-Dom	33	76,645.90	115,900.00	44.4
Mikro-Klasik	277	192,090.25	413,810.00	20.5
Sum Total	374	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:59

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

Loan Product	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Mikro-Preduzetnik	2	250,928.48	260,000.00	22.0
Mikro-Dom	5	705,845.04	750,000.00	22.6
Mikro-Klasik	99	11,712,576.09	12,339,000.00	20.7
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

¹⁹⁷ I tipi di credito con l'asterisco sono quelli che sono ancora attività , ma non sono più utilizzati da MDF da marzo 2007

Appendice B.4

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 12:07

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

Registered BusNr	Active Clients	Outs	Principal	Total	Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Yes	88	90,295.21	210,810.00			23.7
No	284	240,024.07	503,600.00			23.8
Sum Total	372	330,319.28	714,410.00			23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 12:07

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

Registered BusNr	Active Clients	Outs	Principal	Total	Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Yes	10	1,564,925.67	1,647,000.00			23.2
No	96	11,104,423.94	11,702,000.00			20.5
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00			20.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 12:10

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-06

Index CurrencyEUR

Registered BusNr	Active Clients	Outs	Principal	Total	Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Yes	127	181,168.58	258,000.00			18.2
No	303	256,194.85	393,700.00			14.9
Sum Total	430	437,363.43	651,700.00			15.

Appendice B.5

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:46

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

Business TypeNr Active Clients Outs PrincipalTotal Aprvd Ln Avg Nr of Terms

	34	77,227.90	117,200.00	43.6
Trade	80	69,221.73	145,950.00	21.6
Services	165	118,629.54	294,360.00	21.9
Production	32	22,031.10	54,300.00	21.9
Agriculture	17	13,367.98	32,250.00	22.2
Animal Husbandry	46	29,841.03	70,350.00	21.4
Sum Total	374	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:46

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

Business TypeNr Active Clients Outs PrincipalTotal Aprvd Ln Avg Nr of Terms

	6	747,638.05	795,000.00	21.0
Trade	19	2,550,419.26	2,689,000.00	20.6
Services	46	5,509,989.69	5,847,000.00	20.3
Production	9	1,088,575.25	1,117,000.00	21.0
Agriculture	9	963,910.17	1,015,000.00	21.0
Animal Husbandry	17	1,808,817.19	1,886,000.00	21.8
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

Micro Development Fund*C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts)*

Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:51

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of **09-10-08**

Index CurrencyEUR

Business Subtype	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
	96	46,590.51	161,900.00	21.7
Beauty Salon	2	2,878.00	4,500.00	21.0
Repair-Maintenance	13	14,010.80	25,700.00	22.6
Food Services	5	3,947.52	6,000.00	18.0
Professional	18	11,487.86	26,300.00	20.1
Store	16	17,144.51	30,900.00	18.8
Market Stand	33	29,414.99	58,800.00	22.1
Housing	34	77,041.90	116,800.00	43.6
Partial Processing	5	5,581.11	10,100.00	19.2
Crafts Production	2	2,589.00	4,000.00	24.0
Wood Production	3	1,670.62	2,800.00	20.0
Sewing Production	4	2,213.20	3,600.00	21.0
Crops	1	708.20	1,300.00	24.0
Ag Processing	2	907.30	5,350.00	27.0
Pig Raising	5	2,475.69	6,000.00	20.4
Other	135	111,658.07	250,360.00	22.5
Sum Total	374	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts)

Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:51

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of **09-10-08**

Index CurrencyYUD

Business Subtype	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
	23	2,805,492.50	2,863,000.00	20.8
Beauty Salon	2	78,434.43	202,000.00	11.0
Repair-Maintenance	5	673,373.66	710,000.00	22.6
Food Services	3	351,051.39	380,000.00	19.0
Professional	5	524,200.30	552,000.00	21.4
Store	1	145,903.49	160,000.00	19.0
Kiosk	1	100,000.00	100,000.00	19.0
Market Stand	7	971,207.30	1,045,000.00	19.9
Housing	5	705,845.04	750,000.00	22.6
Partial Processing	2	245,651.52	250,000.00	22.0
Wood Production	1	131,594.69	140,000.00	25.0
Sewing Production	4	343,495.14	362,000.00	17.5
Crops	1	37,149.35	40,000.00	13.0
Ag Processing	3	289,614.14	305,000.00	23.0
Pig Raising	3	300,717.45	321,000.00	23.0
Other	40	4,965,619.21	5,169,000.00	21.1
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

Appendice B.6

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:55

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

Urban / Rural	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Town	253	205,792.26	465,460.00	23.0
Rural	119	124,527.02	248,950.00	25.3
Sum Total	372	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:55

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

Urban / Rural	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
	2	160,000.00	160,000.00	19.0
Town	71	9,026,601.37	9,545,000.00	21.0
Rural	33	3,482,748.24	3,644,000.00	20.5
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

Appendice B.7

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:48

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

New Business	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Yes	55	35,843.52	71,400.00	18.8
No	317	294,475.76	643,010.00	24.6
Sum Total	372	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:48

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

New Business	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
Yes	17	1,157,620.83	1,359,000.00	17.0
No	89	11,511,728.78	11,990,000.00	21.5
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

Appendice B.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:49

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

Employment Categ.	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
	31	71,119.62	105,200.00	43.5
Osnovni posao ¹⁹⁸	150	133,643.95	315,510.00	23.5
Dodatni posao ¹⁹⁹	193	125,555.71	293,700.00	20.8
Sum Total	374	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:49

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

Employment Categ.	Nr Active Clients	Outs Principal	Total Aprvd Ln	Avg Nr of Terms
	5	705,845.04	750,000.00	22.6
Osnovni posao	36	4,839,962.83	5,169,000.00	19.9
Dodatni posao	65	7,123,541.74	7,430,000.00	21.1
Sum Total	478	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

¹⁹⁸ Lavoro primario

¹⁹⁹ Lavoro secondario

Appendice B.9

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:52

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyEUR

Previous LoansNr Active Clients Outs Principal Total Aprvd Ln Avg Nr of Terms

0	163	119,419.12	264,610.00	21.2
1	87	70,376.95	147,900.00	22.6
2	44	38,927.90	86,100.00	24.8
3	48	64,062.30	136,900.00	30.0
4	20	27,988.20	52,900.00	31.5
5	8	7,230.41	16,500.00	27.8
6	3	530.49	6,500.00	20.0
7	1	1,783.91	3,000.00	24.0
Sum Total	374	330,319.28	714,410.00	23.8

Micro Development Fund

C05 - Grouped Summary of Active Clients (all group & Member Accts) Report NrC05

Printed: 08-12-08 11:52

Kredits, ver 5.5133

Municipality = Kraljevo

Account Type = Loan Accounts

Client Type = Individuals, Members

As of 09-10-08

Index CurrencyYUD

Previous LoansNr Active Clients Outs Principal Total Aprvd Ln Avg Nr of Terms

0	43	4,028,204.15	4,339,000.00	18.2
1	27	3,517,526.35	3,700,000.00	23.0
2	10	1,375,980.41	1,427,000.00	22.0
3	11	1,136,248.82	1,197,000.00	20.1
4	8	1,468,574.41	1,515,000.00	22.8
5	4	707,703.89	720,000.00	25.0
6	1	242,643.35	250,000.00	25.0
7	1	37,233.23	41,000.00	25.0
8	1	155,235.00	160,000.00	25.0
Sum Total	479	12,669,349.61	13,349,000.00	20.8

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Allcock J. B., (2000), *Explaining Yugoslavia*, Hurst & Company, London.

Ang M. H., (2004), *Empowering the poor through microcredit*, International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, Vol.4, N.5.

Anthony D., (2005), *Cooperation in microcredit borrowing groups: Identity, sanctions and reciprocity in the production of collective goods*, American Sociological review, volume 70, numero 3.

Becchetti L., (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna.

Bianchini S., Uvalic M., (1997), *The Balkans and the challenge of economic integration*, Ravenna, Longo.

Brkanovic I., Lalovic M., Lakic A., Tilger S., (2007), *Study on Micro-finance support to strat-up in Serbia*, Entrepreneurial society development centre (ESDC), ILO Belgrade.

Brusis M., (2006), *Assessing the state of democracy, Market Economy and Political Management in Southeastern Europe*, Southeast European and Black Sea Studies.

Cerović B., (2006), *Privatisation in Serbia*, Center za izdavačku delatnost ekonomskog fakulteta u Beogradu.

De Aghion B. A. & Morduch J., (2005), *The economics of Microfinance*, MIT press Cambridge, London.

Government of Republic Serbia, (2007), *Second Progress report on the implementation of the poverty reduction strategy in Serbia*.

La Torre M., (2006), *Microcredito e obiettivi del millennio*, Marsilio Editori, Venezia.

Markov S., (2005), *Woman in Serbia – An entrepreneurial challenge*, Center for enterprise, entrepreneurship and management, Novi Sad.

Morduch J., (1999), *The Microfinance Promise*, Journal of Economic Literature.

Nowak M., (2005), *Non si presta solo ai ricchi*, Einaudi, Torino.

Rosic A., (2005), *Legal and regulatory obstacles for scaling up microfinance in Serbia*, 1013-FIN-ROS-YU.

SPM Report MDF (2008).

Thomas R., (1999), *Serbia under Milosevic: Politics in the 1990s*, C.Hurst & Co. Publishers.

Tschach Ingo E., (2003), *The long term impact of microfinance on income, wages and sectoral distribution of economic activity*, Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main, No. 105.

Yunus M., (2008), *Un mondo senza Povertà*, Feltrinelli, Milano.

Zucconi M., (2001), *Gli effetti delle sanzioni economiche: il caso della Serbia*, CeMiSS, Roma.

Zuckrman E.M., (2003), *On Networks and Markets by Rauch and Casella, eds.*, Journal of Economic Literature, Vol. XLI.

Articoli e Siti Consultati

Cetvanine P., (2002), NGO in Serbia. L'esperienza vista dall'interno, *Osservatorio dei Balcani*, 29 Novembre, <http://www.osservatoriobalcani.org/article/articleview/1551/1/49> sito consultato 25/10/08

Corridore N., (2003), Microcredito per lo sviluppo della Serbia, *Osservatorio dei Balcani*, 27 Novembre, <http://www.balcanicooperazione.it/article/articleview/8606/1/249> sito consultato 01/04/08.

Global Development Research Center: www.gdrc.org

International year of microcredit 2005: www.yearofmicrocredit.org

Mauro A., (2002), Economia e microfinanza, *Osservatorio dei Balcani*, 05 Agosto, <http://www.balcanicooperazione.it/article/articleview/8606/1/249> sito consultato 15/03/08.

Microbanking Bullent: www.mixmbb.org

Microcredit Summit Campaign, www.microcreditsummit.org

Microfins: www.microfins.org.yu

Micro development Fund (MDF): www.mdf.org.rs

Municipalità di Kraljevo: www.kraljevo.com

ONG Forum Kraljevo: www.forumnvo.org.yu

ONG locale di Kraljevo: www.praxis.org.rs

Opportunity bank: www.bsc.com.yu

Ufficio statistico della repubblica serba: www.webrzs.stat.gov.rs

UNHCR sezione IDP: www.internal-displacement.org

Programma delle Nazioni Unite dello sviluppo: www.undp.org

World Bank: www.worldbank.org