

NEL SETTORE DELLA MODA I MICROPRESTITI COSTITUISCONO UN PREZIOSO STRUMENTO

K

In Pakistan un esempio di come diventare stilista e aprire uno showroom

Kubra Asghar proviene da una famiglia abbastanza numerosa, composta da 2 fratelli e 2 sorelle. I suoi genitori vivono in Pakistan, dove il padre è un agricoltore. Un padre che ha insegnato ai propri figli a perseguire i propri sogni.

Nel 1997, durante una visita in un piccolo paese svolta per completare i propri studi da infermiera, ha visto la perizia con cui le donne del luogo ricamavano. Ha consigliato alcune modifiche nel design a una di queste donne, e poi le ha comprato, con il poco denaro che aveva in tasca, il telo ricamato. Da questo inaspettato incontro è nata la prima collaborazione fra Kubra e le donne di questo minuscolo



paese, per le quali Kubra ha cominciato a vendere i prodotti sui mercati di Sheikhpura e di Lahore. Dopo un paio di anni si è sposata e trasferita laddove venivano prodotti i teli ricamati. Ini-

zialmente il marito era contrario all'idea che la moglie lavorasse, poi, come il giro di affari è cresciuto, così è cresciuta anche la consapevolezza che la dovesse incoraggiare. Grazie al

microcredito, Kubra ha prima preso in affitto, poi acquistato un negozio, che è divenuto, nel tempo, una piccola azienda. Oltre ad essere stata in grado di coinvolgere la sorella minore in questa attività, assicura lavoro a molte donne della sua zona. Kubra è un esempio di donna emancipata e attiva, che ora vende anche fuori dalle aree rurali, ed è arrivata fino a quelle urbane di Karachi. Occorre un inesaurito e costante apprendimento di nuove tendenze e design, se ci si propone di dare concorrenza alle ricamatrici delle zone urbane più evolute. In media, il lavoro di questa nuova piccola realtà di imprenditorialità femminile genera un fatturato di Rs. 125.000 al mese con un margine di profitto del 35%. Ultimamente si è realizzato un altro sogno di Kubra, cioè una sfilata di abiti da sposa interamente prodotti nella propria minuscola azienda. Gli ordini dei clienti da Karachi e Lahore non si sono fatti attendere; ora Kubra sta pensando, grazie a un nuovo microprestito, di prendere in affitto un piccolo negozio in una grande area urbana., perché diventi il suo *showroom*.