

*Opera nel ramo dei crediti all'estero*

# Una nuova società di factoring costituita a Prato

**L**A CASSA di Risparmi e Depositi di Prato, il maggiore istituto di credito pratese, sta attuando per gli anni '80 un programma per fornire la città di una serie di servizi qualificati che siano il sostegno allo sviluppo produttivo dell'intera area tessile, unanimemente riconosciuta come il «bacino» tessile più importante del mondo. In questo quadro rientra la costituzione di una società di factoring tutta pratese.

La nuova società «Merchant Factors International S.p.A.», ha sede al n. 9 di Piazza S. Maria in Castello ed è stata costituita da 18 noti e qualificati imprenditori pratesi. All'iniziativa ha naturalmente aderito la Cassa di Risparmio di Prato che ha acquisito una rilevante quota del pacchetto azionario.

Le esportazioni costituiscono quasi il 50 per cento del fatturato globale annuo dell'area tessile e, per l'evidente importanza che rivestono nell'economia pratese, ne-

cessitano di una tutela efficace, quale può essere assicurata appunto dal factoring. Questo moderno strumento di garanzia del credito (ma anche di finanziamento alle imprese), nato e sviluppatosi negli Stati Uniti nel dopoguerra, mosse i primi passi nel nostro paese verso la fine degli anni Sessanta, trovando ben presto vasti consensi presso gli operatori economici. I motivi di questo successo sono da ricercare nelle caratteristiche proprie del factoring: snellezza nelle procedure operative, costo interessante in rapporto alla qualità del servizio, garanzia dell'intero importo, rimborso a insolvenza di fatto, etc.

La Merchant si contraddistingue dalle altre società di factoring nazionali per la composizione mista del corpo sociale, come sottolinea il direttore generale della Cassa di Prato, Arturo Prospero: «In effetti, si tratta di una delle prime — se non della prima — società di factoring italiana che annovera fra i pro-

pri soci da un lato la banca, dall'altro un gruppo di imprenditori privati; dalla collaborazione fra queste due componenti essenziali della realtà socio-economica del bacino tessile dovrebbe scaturire un factor a misura delle specifiche esigenze dell'operatore locale «tipo». Come è noto, infatti, la particolare struttura produttiva e organizzativa dell'industria locale, caratterizzata da una flessibilità e dinamicità che ne fanno un microcosmo a sé nel panorama economico italiano, esige requisiti equivalenti da parte di quegli organismi, fra i quali il factor, cui è oggi indispensabile ricorrere, in una realtà economica in continua evoluzione, dove i mutamenti sono rapidi e, talora, improvvisi».

«Tali esigenze non possono essere soddisfatte», prosegue Prospero, «dalle società di factoring operanti a livello nazionale, non perché queste difettino di efficienza, ma perché la loro struttura e il loro «mo-



«operandi» sono uniformati — e non potrebbe essere diversamente — ad eguali criteri qualunque sia la zona di operatività; ciò naturalmente, comporta alcuni inconvenienti in zone quali la nostra, caratterizzate, come ho detto, da esigenze del tutto particolari, che non trovano riscontro quasi in nessuna altra area industriale. Di qui l'esigenza di una società di factoring a misura dell'economia pratese».

Ma perché l'intervento della Cassa? Chiarisce Prospero: «Il nostro Istituto, che nel settore delle operazioni con l'estero vanta una ampia esperienza, ha ritenuto opportuno confermare anche in que-

*L'iniziativa è partita da 18 imprenditori con il sostegno della locale Cassa di Risparmio.*

mico-finanziaria, tendono a configurarsi sempre più spiccatamente come enti erogatori di servizi. Pertanto, la presenza della Cassa di Risparmio di Prato in seno alla Merchant Factors si ispira anche al nuovo ruolo delle banche nell'economia moderna».

La Merchant opererà prevalentemente nel ramo della garanzia dei crediti sull'estero. Lo scopo primo è quello di attenersi al vero spirito dei factoring: procedure burocratiche ridotte al minimo, massima managerialità ed efficienza. La presenza fra i promotori di imprenditori privati, che saranno i primi clienti della nuova società, fa ben sperare nel raggiungimento di tali obiettivi; sicuramente, infatti, questi soci-clienti faciliteranno la ricerca di soluzioni operative efficienti e riusciranno a fare in modo che la società si muova in sincronia con i tempi e con la mentalità propri dell'economia locale.

«Del resto», aggiunge Prospero, «le banche non possono oggi limitarsi a una funzione di mera intermediazione creditizia, ma l'evoluzione dei tempi e della realtà econo-