

Italoblog:

Intervista a Róbert Šimončíč

1. Di quali cambiamenti ha bisogno l'agenzia SARIO?

La situazione economica nel mondo sta cambiando e soprattutto gli ultimi due anni sono stati molto difficili. Il mondo dopo la crisi economica è diverso dal passato. Siccome la situazione economica è mutata, anche noi dobbiamo adattarci. Dobbiamo innovare i processi che ci portano a recepire nuovi investimenti esteri ed orientarli dove necessario. Allora occorre, da una parte, agire più efficacemente ed essere più proattivi nell'attrarre nuovi investitori e, dall'altra, supportare gli imprenditori già operativi sul mercato, cercando di aumentare il loro investimento non solo in volume ma anche in qualità, ovvero nel senso della tecnologia avanzata e ricerca e sviluppo.

2. Che significa concorrenza globale per la Slovacchia?

Si può dire che ogni Paese è un nostro concorrente. Recentemente abbiamo collaborato con un investitore potenziale, che probabilmente investirà in Slovacchia. Gli ho chiesto quale fosse stato il loro processo decisionale rispetto a dove investire. Hanno deciso di spostare una parte della produzione del loro Paese, che è molto distante da qui. In un primo momento hanno considerato l'Asia, l'Australia, l'Europa e alla fine sono finiti qua, in Slovacchia. Quindi noi eravamo concorrenti diretti addirittura dell'Australia! La concorrenza non è più solo a livello regionale. Se qualcuno volesse investire in Europa Centrale, allora i nostri concorrenti sarebbero la Repubblica Ceca, la Polonia, l'Ungheria e l'Austria. Momentaneamente, non esiste una cooperazione tra i paesi dell'Europa o dell'Europa centrale. Abbiamo bisogno di una co-opetition tra gli Stati europei. Prima dovremmo comportarci da alleati ed insieme attirare gli investitori in Europa o nell'Europa centrale; poi da concorrenti, cercando di attirare l'investitore ciascuno nel proprio Paese. In America meridionale si collabora proprio in questo modo. Prima i Paesi cercano di attrarre i grandi investitori in America meridionale e poi lottano tra di loro per ottenere i flussi di investimento nel proprio Stato. Questo manca in Europa. Non è facile. C'è stato un tentativo con l'Austria ma alla fine è fallito. Penso che questa strategia sarà importante in futuro.

3. Su che cosa dovrebbero orientarsi maggiormente le camere di commercio in Slovacchia?

Recentemente sono state realizzate due indagini tra gli investitori esteri in Slovacchia. Uno organizzato dalla camera di commercio USA, il secondo in collaborazione tra più camere di commercio. Il risultato di queste ricerche è stato inaspettatamente positivo: più del 90% degli intervistati ha affermato di essere non solo molto soddisfatto della propria presenza in Slovacchia, ma anche intenzionato ad incrementare ancora il volume dei propri investimenti. Questo non significa che immediatamente si produrranno risultati in termini di attrattività del territorio per nuovi investimenti, ma il potenziale c'è. Gli investitori lamentano tuttavia di aver trovato alcune difficoltà. Le camere di commercio dovrebbero, dunque, assicurare condizioni quanto più favorevoli e facilitare al massimo il processo d'investimento ai propri soci e ai nuovi investitori.