

La multinacional Jacobs explica en Africagua cómo internacionalizarse en África

- El director del Departamento de Negocios Internacionales, David Baxter abre la puerta a la internacionalización a través de fondos de EE UU

Canarias. Africagua, 16/11/2012.- ¿Cómo entrar en el mercado internacional a través de una licitación? La respuesta, para el director del Departamento de Negocios Internacionales de la multinacional Jacobs, David Baxter está en la especialización de las empresas y en la presentación de “proyectos fiables”.

Baxter, que en Africagua 2012 ha explicado las posibilidades de internacionalización a las 110 empresas que participan en el foro del agua y las energías renovables, es claro cuando define qué tipo de propuestas acepta la Millennium Challenge Corporation (MCC). “No nos gusta el riesgo; no participamos en proyectos que carezcan de viabilidad cierta”.

Pero, ¿qué es la MCC y qué papel juega Jacobs en el proceso de selección y adjudicación de licitaciones? Baxter explica que la MCC es una “corporación dotada con capital del Gobierno de Estados Unidos que, en 2013 tiene previsto invertir partidas de dinero muy importantes en África”.

“A la Millennium le llegan propuestas de distintos países, que estudia en detalle. Cada proyecto tiene que tener una duración de 5 años y está dotado de un presupuesto que no varía bajo ninguna circunstancia. Este es un compromiso que adquieren las empresas que los ejecutan”.

“Cuando Millennium aprueba un proyecto la Millennium Corporation Account (MCA) abre sede en el país adjudicatario para gestionar el presupuesto y, ahí entra en acción Jacobs”, dice David Baxter. “Nosotros somos los que




Cámara
Fuerteventura




PROEXCA
para Canarias


Gobierno
de Canarias


itc
INSTITUTO TECNOLÓGICO
DE CANARIAS


ricam


CASA ÁFRICA




Unión Europea
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Asociación del Sur de Europa


Cooperación
Transfronteriza
Región Canaria Internacional



auditamos el trabajo, los que hacemos el seguimiento y formamos a los trabajadores, en su mayoría, del propio país”.

La importancia de este proceso estriba en que es la MCA quien publica las licitaciones en cada país. Ahora mismo hay sedes de la MCA en Marruecos, Cabo Verde, Benín, Senegal, Ghana y Burkina Faso, entre otros países de África.

Baxter concluye que “lo verdaderamente interesante es que los proyectos que se presentan los ejecuten expertos que nos demuestren que es factible, que se realice con transparencia, que sea fiable y que tenga buena prensa”.

Pie de foto: David Baxter.

Más información

www.africagua.com

Comunicación

Edurne G. Ordóñez

Email: comunicacion@afriagua.com

Tlf: +34 928 861 070

