

Ficha ejecutiva: Banco Asiático de Desarrollo

Mediante esta Ficha Ejecutiva sobre el BASD, se busca presentar de manera resumida y esquemática, cuáles son las principales oportunidades de negocio que ofrece esta Institución, acompañado de consideraciones clave a tener en consideración de cara al éxito de empresas y consultores españoles interesados.

1 ¿Qué es el Banco Asiático de Desarrollo?

El Banco Asiático de Desarrollo (ADB por sus siglas en inglés, y en adelante BASD) es una Institución Financiera Multilateral fundada en 1966, del grupo de Bancos de Desarrollo. Es la Institución con la mayor capacidad de movilización de recursos técnicos y financieros en la región de Asia-Pacífico, muy por encima del valor de las operaciones del Banco Mundial. Goza de un extraordinario reconocimiento entre los países donde opera, lo que lo convierte en un perfecto "embajador" de nuestros productos y servicios. Formado por 68 países, 49 de la región y el resto no regionales. España es miembro desde 1986. Compromisos financieros en 2022: \$20.500 MUSD, y \$11.400 MUSD adicionales en forma de cofinanciación.

2 ¿Por qué trabajar con el BASD?

- Asia, epicentro de la actividad económica mundial.
- Procedimiento de licitación estandarizado y transparente.
- Garantía de pago: bajo riesgo.
- Modo de entrada ideal a través de ministerios y agencias ejecutoras locales y empresas locales e internacionales (competidores y/o socios potenciales).
- Efecto reputacional muy positivo.
- Con las condiciones idóneas, el BASD puede ser una herramienta útil para trabajar en los países donde realiza sus operaciones.



3 ¿Cómo son las oportunidades del BASD?

Ventanilla Pública
80% inversión anual

- Contratos de Obra Civil (OC), de Bienes y Equipos (ByE) y de Asistencia Técnica (AT)
- Los contratos son diseñados, gestionado su proceso de licitación y evaluados siguiendo la normativa del BASD. es obligatorio licitar sobre pliegos del BASD.

Ventanilla Privada
20% inversión anual

- Corporate Finance: Ofrece (i) cofinanciación a proyectos presentados por la iniciativa privada en infraestructuras e (ii) iniciativas a la banca comercial local para facilitar créditos
- Project Finance: Financia a proyectos concretos a empresas y/o proyectos estatales en licitaciones abiertas. Contratos de Obra Civil (OC)

Las empresas españolas en el BASD

-Informe completo: [enlace](#)-

4 Oportunidades en la Ventanilla Pública.

Adjudicaciones españolas por países, 2009-2022

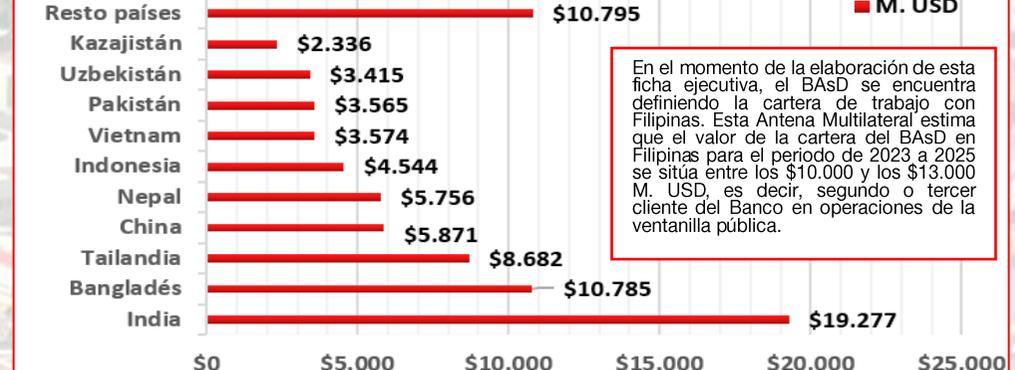


Oportunidades V. Pública
2023-2025

PROYECTOS
446 valorados en \$78.022 MUSD
-contratos de obra civil, equipos y consultoría-

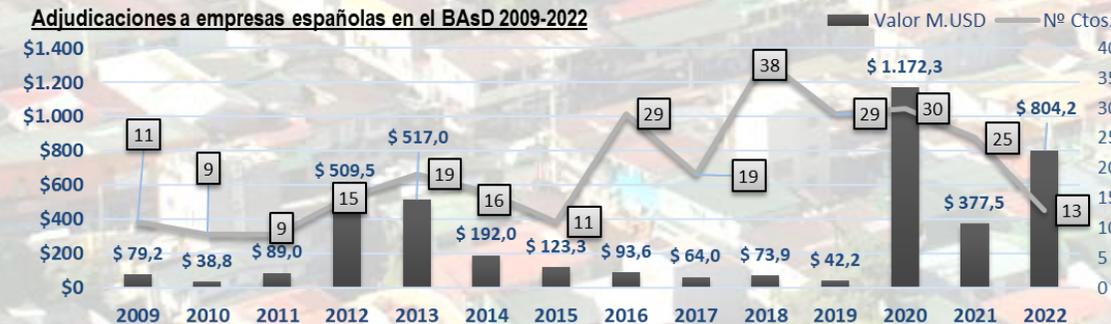
CONSULTORÍA PREPARATORIA
949 contratos por \$502 MUSD
-contratos de asistencias técnicas preparatoria de los proyectos-

Principales países receptores 2023-2025



En el momento de la elaboración de esta ficha ejecutiva, el BASD se encuentra definiendo la cartera de trabajo con Filipinas. Esta Antena Multilateral estima que el valor de la cartera del BASD en Filipinas para el periodo de 2023 a 2025 se sitúa entre los \$10.000 y los \$13.000 M. USD, es decir, segundo o tercer cliente del Banco en operaciones de la ventanilla pública.

Adjudicaciones a empresas españolas en el BASD 2009-2022



Principales sectores receptores 2023-2025



Ficha ejecutiva: Banco Asiático de Desarrollo

5 Identificación de las Oportunidades de la Ventanilla Pública

En el largo plazo

- **CPS:** Mediante el documento de [CPS](#) o *Country Partnership Strategy*, puede conocerse la estrategia del BASD en cada país de una forma genérica, a 5 años vista y en un formato de “grandes programas/líneas” de actuación.
- **ICPMR:** Diseñado a 3 años vista y actualizado generalmente de manera anual, se encuentra el documento de *Indicative Country Pipeline and Monitoring Report* o ICPMR, que incluye la cartera de proyectos previstos con algo más de detalle: (i) nombre proyecto o de asistencia técnica preparatoria, (ii) tipo de financiación -*detalla si es una acción mediante pliegos*-, (iii) el montante, (iv) el año, (v) la región, (vi) el país, etc. Con la salvedad de Filipinas, Myanmar y Afganistán, la cartera completa (2023-2025), está disponible para su descarga gratuita bajo el nombre de [Oportunidades de Negocio en el BASD](#).

En el medio plazo

- **Página oficial del BASD:** Mediante la sección de [Projects & Tenders](#) es posible conocer información clave bajo las pestañas de (i) proyectos -*especialmente aquellos en estados embrionarios o propuestos*-, (ii) documentos asociados a proyectos - especialmente [planes de licitaciones](#)- y (iii) [concursos que están activos o podrían estarlo dentro de poco](#) en la sección de “tenders”.
(Se recomienda aplicar filtros adicionales según su interés: país, sector, año, tipo contrato, etc.)
- **Consejo del BASD:** Se recomienda visitar el calendario del [Consejo del Banco](#), que anticipa la financiación de proyectos que podrían aprobarse próximamente.
(Conviene recordar que existen proyectos gestionados mediante el formato de **contratación anticipada** o “**advanced action**”, donde la batería de contratos que forman parte del proyecto podría iniciar la gestión administrativa del concurso antes de aprobarse por el Consejo su financiación)
- **Servicios de alerta:** Se recomienda suscribirse a las alertas por correo ([Enlace](#)).
- **Documentos publicados:** Sin duda, una extraordinaria herramienta son los documentos elaborados por la Antena Multilateral de Manila
 - [Oportunidades de negocio con el BASD](#). Versión más actualizada: [2023-2025](#)
 - [Países receptores](#): Resulta útil conocer detalles de los países mediante las [Fichas Multilaterales](#).
 - [Oportunidades específicas por sector](#). Destacan las publicaciones recientes en los sectores de [Agua](#), de [Energía](#), de [Transporte](#) y de [Turismo](#)

En el corto plazo/inmediato

Esta sección hace referencia al inicio del proceso de licitación de los contratos. **Muy importante:** los contratos que forman parte de aquellos proyectos que se licitan mediante la modalidad de contratación anticipada o de “advanced action”, podrán realizar la gestión administrativa del concurso en su práctica totalidad, salvo la firma con el adjudicatario seleccionado, proceso que únicamente podría darse si el Consejo ha aprobado los fondos.

- **Contratos de asistencia técnica o consultoría.** Todos los contratos de consultoría se encuentran en el [CSRN](#) o “Consulting Services Recruitment Notice”. Los plazos para presentar oferta varían según el montante y a la complejidad técnica del contrato. Una visita semanal a CSRN asegura materializar la participación en el concurso mediante la presentación de la manifestación de interés (EOI) a tiempo.
- **Contratos de obra civil y de equipos.** Pestaña de [Tenders](#) de la web del BASD de “Project and Tenders”, con los filtros adecuados. Los plazos para presentar oferta variarán en función del montante, la capacidad administrativa de la agencia ejecutora del proyecto en el país receptor y la complejidad del contrato.

6 La normativa de licitación de la Ventanilla Pública

PASO 1: Conocer el Banco y sus procedimientos

- **La curva de Aprendizaje:** Es un proceso de formación sobre el funcionamiento del BASD y sus normativas de contratación que representa un conocimiento mínimo que las empresas españolas deben de conocer. Dominar la curva de aprendizaje puede suponer unas 5 semanas de trabajo a tiempo parcial. Una vez superada, la empresa va a disponer de un conocimiento extraordinario de la institución, así como de técnicas para autoabastecerse de oportunidades de negocio en tiempo y forma, identificar a la competencia internacional, a socios locales potenciales, etc. La guía más actualizada para conocer los pasos a seguir para adquirir estos conocimientos mínimos, se encuentra disponible en este [enlace](#). Para aquellos interesados en conocer la ventanilla privada, podrán descargar la guía en este [enlace](#).

PASO 2: presentar oferta a las oportunidades de negocio.

- **Contratos de Consultoría.** Para participar en cualquier contrato de consultoría licitado mediante pliegos del BASD es preciso (i) estar registrado y (ii) presentar oferta. Es fundamental seguir los procedimientos del Banco. Desde la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en [Manila](#), se han publicado diferentes guías para facilitar la comprensión de los procedimientos de licitación.
 - **Registro:** Es obligatorio registrarse en el Consulting Management System ([CMS](#)) para poder licitar a cualquier contrato de consultoría. Para entender el proceso de registro, disponemos de guías para su descarga en su versión de [2021](#) y [2023](#). El CMS no es sólo el registro de la empresa, sino que es el punto de partida para acceder a la plataforma de licitación de todos los contratos de consultoría (CSRN).
 - **Presentación de una manifestación de interés:** Presentar la manifestación de interés es el siguiente paso una vez la empresa o el consultor está registrado y únicamente puede realizarse mediante la plataforma del [CSRN](#). Desde esta misma plataforma, el BASD y/o la agencia ejecutora, publican la manifestación de interés (EOI), configuran la lista larga, la lista corta, invitan a las empresas cualificadas a licitar y evalúan las ofertas presentadas. Cuando no se acceda a la lista corta, las firmas podrán “reengancharse” a la oportunidad, ofreciéndose a todos los consorcios que sí han alcanzado la lista corta (3ª pestaña, parte superior del enlace del CSRN).
 - Se recomienda incluir en nuestras ofertas a técnicos especializados con referencias en países de la zona. Estas son algunas opciones de búsquedas de expertos especializados:

- Anunciar los perfiles requeridos en la red de LinkedIn de [ADB Consultants Network](#).
- La sección de [contract awarded](#) de contratos de consultoría, identificando a empresas del país/sector que pudieran ser un foco de suministro de perfiles.
- Base de datos de [Assortis](#) y de [Devex](#) (opciones de [Find Candidates](#) y de [Candidate Sourcing](#)).

- **Contratos de obra civil y de suministro de bienes y equipos.** Para conocer cómo préstamos y donaciones agrupan a uno o varios contratos de obra civil y equipos, es muy recomendable la lectura de los documentos publicados de Oportunidades de negocios con el BASD (2023-2025) y los específicos de los sectores de Agua, Transporte, energía y Turismo, así como realizar visitas regulares a la sección de precalificación y notificaciones anticipadas de la sección de [Tenders](#).

Desde la Oficina Comercial en Manila, te apoyamos en tu aproximación al BASD

- Información, formación y acompañamiento para la empresa y sus consultores.
- Defensa de intereses y apoyo en contenciosos.
- Participación y organización de eventos.
- Elaboración de documentos de interés.
- Organización de agendas de reuniones y misiones comerciales al BASD.
- Servicios personalizados de apoyo para la preparación de un Brownbag.
- Servicios personalizados para la búsqueda de socios con los que crear consorcios (identificación de socios).

Contáctanos en: manila@comercio.mineco.es