



INFORME
DE FERIAS

2018



BOF / Business Opportunities Fair

Manila

14-15 de marzo de 2018

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Manila

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



27 de marzo de 2018
Manila

Este estudio ha sido realizado por
Luz María Fernández García

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Manila.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Servicios y espacios ofrecidos a los asistentes	5
1.3. Sectores y productos representados	5
1.4. Perfil de los asistentes	6
1.5. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecome	6
2. Descripción y evolución de la Feria	7
2.1. Descripción de las actividades del foro	7
2.2. Datos estadísticos de la participación	19
3. Tendencias y novedades presentadas	23
3.1. Generalidades	23
3.2. Países y sectores que han recibido mayor apoyo	23
3.3. Principales novedades respecto de la edición anterior	24
4. Valoración	25
4.1. De la estructura y utilidad del evento	25
4.2. De la participación española	27
4.3. Recomendaciones	28
5. Anexos	29
5.1. Anexo I. Programa de la feria	29



1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

BOF, BUSINESS OPPORTUNITIES FAIR 2018 (9ª Edición)

Fecha de celebración	14 y 15 de marzo de 2018
Fecha de próxima edición	Por confirmar
Frecuencia	Anual
Ámbito	Internacional, exclusivo para los 67 países miembros del BASD
Lugar de celebración	Sede Central del Banco Asiático de Desarrollo. Headquarters: 6 ADB Avenue, Mandaluyong City 1550, Metro Manila, Filipinas
Horario	De 9:00h a 17:00h
Precio de entrada	Gratuito
Persona de contacto	Sra. Clarisse Santos. Consultant (Logistics Administrator and BOF Secretariat). Business Opportunities Outreach Initiatives (RETA-7517). Tel (+63) 2 632 4444 ext. 3005
Página web	https://www.adb.org/news/events/9th-adb-business-opportunities-fair-2018

1.2. Servicios y espacios ofrecidos a los asistentes

Durante los dos días de duración del evento, tuvieron lugar las siguientes **actividades**:

- Sesiones informativas sobre los procesos de licitación del BAsD y las reformas al respecto, tanto para contratos de bienes y equipos como para consultoría
- Presentaciones de las oportunidades de negocio que ofrece el BAsD por sectores y regiones
- Sesiones temáticas sobre oportunidades relativas al cambio climático, operaciones en la ventanilla privada del BAsD y PPP (*Public Private Partnerships*)
- Sesiones sobre oportunidades de participación de ONG, sociedades civiles, think tanks, academia, institutos y centros de excelencia
- Panel de expertos para identificar las áreas en que el BAsD necesita personal especializado y exponer los mecanismos de contratación de personal secundado
- Encuentros bilaterales con los Responsables de Proyectos del BAsD
- Seminario sobre las prácticas anticorrupción del BAsD
- Sesiones sobre la utilización de herramientas de oportunidades de negocio del BAsD (CMS)
- Cóctel de networking para todos los invitados tras el primer día de feria en la Executive Dining Room
- Cóctel de networking para los asistentes miembros de países de la Silla (Bélgica, Francia, Italia, Portugal, España y Suiza)

Adicionalmente, se ofrecieron las siguientes **facilidades**:

- Salas A, B, C y D del BAsD para la celebración de las conferencias y seminarios
- *Networking Lounge* (2ª planta)
- Servicio de Wi-Fi (nombre de usuario y clave personales) y ordenadores
- *Help Desk* para facilitar del registro de los asistentes que así lo desearan en CMS (Sistema de Gestión de Contenidos del BAsD) para la búsqueda de oportunidades y el envío de Expresiones de Interés y Propuestas
- Espacio para la celebración de reuniones individuales
- Material de trabajo (carpeta, cuaderno, lápiz y programa)
- Pins de colores identificativos de los sectores representados y acreditación individual

1.3. Sectores y productos representados

La feria se ha estructurado en torno a varios bloques, cuya diferencia principal es que algunos ofrecían información sobre temas generales del BAsD (procedimientos de licitación, lucha contra la corrupción, manejo de herramientas de identificación de oportunidades de negocio, etc.), y otros se centraban en **sectores** concretos:

- Energía
- Agricultura, Recursos Naturales y Medio Ambiente
- Agua y Desarrollo Urbano
- Sector Público y Finanzas



- Transportes y TICs
- Educación y Salud

Los países de la región BASD se estructuran en torno a cinco **regiones**:

- **Central and West Asia Regional Department (CWRD)**: Afganistán, Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Kazajistán, Kirguizistán, Pakistán, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán.
- **East Asia Regional Department (EARD)**: China, Mongolia.
- **South Asia Regional Department (SARD)**: Bangladesh, Bután, India, Maldivas, Nepal, Sri Lanka.
- **Southeast Asia Regional Department (SERD)**: Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Tailandia, Vietnam.
- **Pacific Regional Department (PARD)**: Islas Cook, Fidji, Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Nauru, Palao, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Salomón, Timor Oriental, Tonga, Tuvalu, Vanuatu.

1.4. Perfil de los asistentes

Los asistentes a esta edición de la feria pueden dividirse en dos tipos. Por un lado, **empresas** de los sectores representados (consultores, contratistas, epecistas, proveedores, etc.) interesadas en un mayor conocimiento de los proyectos activos del BASD y en la posibilidad de entrar en contacto con posibles socios y personal del BASD; y por otro lado, representantes de **instituciones** ya sean gubernamentales (oficinas comerciales, representantes de agencias ministeriales, etc.) o el propio personal del BASD (responsables de proyectos, etc.).

1.5. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecome

La Oficina Económica y Comercial de España en Manila promovió esta actividad organizada por el Banco Asiático de Desarrollo entre las empresas españolas cuyos perfiles formaban parte del público objetivo de la feria. Para ello, se envió al Departamento de Multilaterales de Madrid una circular en la que se detallaban el contenido de la feria, los plazos de inscripción, enlaces a informes que pudieran ser de interés para la asistencia al evento, datos de contacto e instrucciones y recomendaciones para la maximización de la participación en el evento.

Del mismo modo que en la edición de 2017, no se han realizado actividades paralelas a la feria tales como servicios personalizados para empresas participantes o misiones comerciales, ya que no han sido requeridos. Sin embargo, se ha ofrecido asistencia a las empresas con carácter previo a la feria y durante la misma, tanto para la resolución de dudas como para la organización de algunos encuentros puntuales entre empresas y personal técnico del BASD.



2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Descripción de las actividades del foro

A continuación, se detalla el contenido de los seminarios y eventos que tuvieron lugar durante el foro por orden cronológico y organizados en siete grandes bloques. En las sesiones por sectores se incluyen resúmenes de los proyectos presentados para los próximos años, si bien **se recomienda consultar la web del BASD con frecuencia** para la obtención de información actualizada y detallada acerca de las características y el estado de los mismos, ya que no en todas las sesiones se ofreció información homogénea.

Bloque I: Apertura y sesiones de bienvenida: 14 de marzo

Seminarios orientados a brindar información acerca de las ventajas de ser adjudicatario de contratos del BASD, sobre cómo identificar oportunidades de negocio y sobre las estrategias para optimizar las posibilidades de resultar adjudicatario.

9:00h-9:30h

Sesión de bienvenida e introducción a al BASD

Salas A, B y C

Tras el registro de los participantes, la Vicepresidenta de Administración y Gestión Corporativa del BASD (Deborah Stokes) pronunció unas palabras de bienvenida, entre las que planteó el contenido de la feria, los objetivos y expectativas del evento y las claves de la estrategia 2030 del BASD, además de anunciar la celebración en mayo del Annual Meeting del BASD en su sede en Manila. Posteriormente, la Directora General del OSFMD¹, la Sra. Risa Zhijia Teng, realizó una breve introducción sobre la institución, en la que hizo un balance de las necesidades de la región y la actividad del BASD hasta el momento.

¹ OSFMD, *Operations Service and Financial Management Department* (Oficina de Operaciones y Gestión Financiera)



Bloque II: Sistema de licitaciones del BAsD: 14 de marzo

9:30h-10:30h

Sesión sobre los contratos de consultoría

Salas A, B y C

Durante este bloque tuvo lugar una introducción a las políticas y procedimientos de licitación del BAsD. La Sra. Galiya Ismakova, especialista en financiación del OSFMD, se centró en los procedimientos para los contratos de consultoría.

Para el período 2015-2017 el BAsD ha firmado un total de 12.905 contratos con consultores por un total de \$2.107M. Estos contratos se han dividido entre: préstamos, donaciones, asistencias técnicas o contratación de personal.

La guía para la contratación de consultores con las directrices del BAsD ha sido actualizada y ha entrado en vigor una nueva versión en 2017. La nueva guía de las políticas de contratación de consultores, se basa en 6 principios:

- **Economía:** significa tener en cuenta además del precio, factores como la calidad y cualquier atributo que no sea de precio, según corresponda, sin afectar adversamente a la viabilidad del proyecto.
- **Eficiencia:** asegura que los procesos de adquisición sean proporcionales al valor y a los riesgos del resultado requerido.
- **Justicia:** debe haber igualdad de oportunidades para los ofertantes, igual distribución de derechos y obligaciones entre ofertantes y prestadores y los mecanismos de queja y reclamación han de ser creíbles.
- **Transparencia:** la información relevante a la licitación se hará pública a las partes interesadas y se hará uso de la confidencialidad en los contratos solo cuando sea necesario.
- **Calidad:** los acuerdos están estructurados de manera estándar para que los proyectos sean entregados en tiempo y forma adecuados, teniendo en cuenta el contexto, riesgo, valor, etc.
- **Modelo económico o calidad-precio (*value for money*):** el precio por sí solo no es una buena representación del valor de un proyecto, también se deben considerar otros objetivos como los medioambientales o los socioeconómicos.

Las principales diferencias entre la guía aplicable hasta ahora (2013) y las nuevas directrices a aplicar son:

- Inexistencia de equilibrio geográfico ni otras restricciones existentes anteriormente en la elección de los componentes de la lista corta.
- La lista corta no está acotada a un máximo de 6 ofertantes.
- Mecanismo de manejo de quejas y reclamaciones definido.
- A menos que el BAsD acuerde lo contrario, las ofertas y otros documentos relevantes, incluidos los anuncios, deben prepararse en inglés.

Se han definido una serie de métodos para la elección de las ofertas, entre los que destacan los siguientes:



- **Métodos de selección competitivos:**

En el caso de servicios de consultoría, la metodología basada en OCB (*Open Competitive Bidding*), permite la comparación de las mismas en términos de calidad y coste. Para ello existen diferentes métodos:

- QCBS (*Quality and Cost Based Selection*): compara la calidad y coste de los servicios ofrecidos.
- QBS (*Quality Based Selection*): metodología donde prima la calidad de la oferta.
- FBS (*Fixed Budget Selection*): selecciona la oferta de más calidad dentro del presupuesto disponible.
- LCS (*Least Cost Selection*): prioriza la oferta de menor coste.

- **Métodos de selección directos:**

- SSS (*Single Source Selection*): se permite la contratación directa en proyectos que sean de continuidad y sea esencial que siga la misma firma/consultor con el desarrollo del mismo. Principalmente en proyecto de pequeño valor o en casos excepcionales como desastres naturales.

- **Métodos de selección de consultores individuales:**

Para ciertas asignaciones, los consultores individuales pueden ser más apropiados y rentables que las empresas. Los consultores individuales pueden ser contratados por el prestatario directamente en base a su capacidad individual o a través de una organización como una firma de consultoría, una institución académica, un gobierno o un organismo internacional.

10:30h-10:45h

Descanso para café

10:45h-11:45h

Sesión sobre los contratos de suministro de obra civil y equipos

Salas A, B y C

El Sr. Jeff Taylor, Director de la División de Financiación (OSFMD), elaboró una presentación relativa a los contratos de suministro de obra civil y equipos. Estos proyectos resultan de gran interés dado el significativo presupuesto que el BASD les dedica. El Banco cuenta con fondos disponibles y está llevando a cabo mejoras en los procedimientos de contratación internacional para mejorar la transparencia.

Dentro de este tipo de contratos, la agencia ejecutora es la responsable de la supervisión del contrato de suministro de los bienes y servicios, mientras que el BASD revisa estas actividades para asegurarse de que cumplen con sus estándares.

El BASD ha lanzado una reforma sobre las guías de trabajo para este tipo de contratos en 2017 (la anterior era de 2015). Los cambios radican en otorgar mayor valor a la calidad y a la calidad-precio (modelo económico). Para ello se han implementado un nuevo método de licitación denominado OCB (*Open Competitive Bidding*) y la estandarización de los documentos de licitación, además de otros cambios menores.



Para identificar oportunidades por países se recomienda consultar el COBP² publicado por el Banco en la sección “Oportunidades” de su web.

11:45h-12:15h

Sesión sobre las reformas en los procedimientos de licitación del BAsD

Salas A, B y C

Finalmente, el Sr. Ashish Bhateja (también especialista en financiación del OSFMD) ofreció un resumen sobre las principales reformas del sistema de licitaciones del BAsD, entre las que destacan:

- Los procedimientos de licitación y consultoría ahora los debe aprobar el Presidente, mientras que antes los aprobaba la Junta (*Board*).
- Las instrucciones al personal y los documentos para las licitaciones deberán ser aprobados por el Director General del OSFMD.
- Se ha introducido, además, los principios de calidad y calidad-precio.

Estos cambios serán de aplicación en los siguientes casos:

1. Proyectos en fase de *Concept Note*: aquellos que se hayan aprobado después del 1 de julio de 2017.
2. Proyectos en fase de preparación: aquellos cuya revisión de calidad estuviera prevista a partir del día 1 de octubre de 2017, previa solicitud de los prestatarios
3. Proyectos que se encontrasen en fase de implementación tras el 1 de octubre de 2017. Los departamentos regionales, previa consulta con el OSFMD, podrán plantear el uso de las nuevas directrices si así lo solicitan los prestatarios.

Con estas reformas se pretende reducir el tiempo de licitación, mejorar la calidad de las mismas, acelerar la implementación de los proyectos financiados por el BAsD, armonizar los procedimientos en los diferentes bancos de desarrollo multilaterales, reducir los costes de la cofinanciación y mejorar el confort fiduciario a lo largo del ciclo de los proyectos.

12:15h-14:00h

Descanso para almuerzo

Cafetería

Bloque III: Oportunidades de negocio por sectores y regiones: 14 de marzo

A continuación se incluyen los enlaces a las presentaciones que se ofrecieron durante la feria sobre las oportunidades de negocio de cada sector por regiones del BAsD. En los enlaces puede encontrarse asimismo la información sobre los ponentes y sus datos de contacto.

² COBP (*Country Operations Business Plan*)



14:00h-15:30h
Seminario sobre Energía
Salas A y B

Energía

SDCC	https://www.scribd.com/document/373627734/1-Energy-SDCC-Dae-Kyeong-Kim-FINAL
SARD	https://es.scribd.com/document/374008792/2-Energy-SARD-Hiroki-Kobayashi-2018-3-14
CWRD	https://www.scribd.com/document/373628059/3-Energy-CWRD-Levan-Mtchedlishvili-12Mar
EARD	https://www.scribd.com/document/373628187/4-Energy-EARD-Shigeru-Yamamura-2018-03-08
SERD	https://www.scribd.com/document/374009393/5-Energy-SERD-Aruna-Wanniaichchi
PARD	https://www.scribd.com/document/373628387/6-Energy-PARD-Woo-Yul-Lee

14:00h-15:30h
Seminario sobre Agricultura y Medio Ambiente
Sala C

Agricultura y Medio Ambiente

SDCC	https://www.scribd.com/document/373628536/1-AgriEnv-SDCC-RDFS-TG-Akmal-Siddiq-9-Mar-2018
SARD	No hubo representación de esta región. Se recomienda consultar los proyectos en la web del BASD.
CWRD	https://www.scribd.com/document/374008964/2-AgriEnv-CWER-Yaozhou-Zhou
EARD	https://www.scribd.com/document/373628720/3-AgriEnv-EARD-Yoshiaki-Kobayashi-18-3-9
SERD	https://www.scribd.com/document/373628865/4-AgriEnv-SERD-Aliya-Mukhamedyarova-20180308-Updated2
PARD	No hubo representación de esta región. Se recomienda consultar los proyectos en la web del BASD.

15:30h-15:45h
Descanso para café

**15:45h-17:15h****Seminario sobre Aguas y Desarrollo Urbano****Salas A y B****Aguas y desarrollo urbano**

SDCC	https://www.scribd.com/document/373629093/1-Water-and-Urban-SDCC-Radstake-and-Bessadi-V3
SARD	https://www.scribd.com/document/373629203/2-Water-and-Urban-SARD-Atsushi-Kaneko-AK7
CWRD	https://www.scribd.com/document/373629287/3-Water-and-Urban-CWRD-Lu-Shen-Final
EARD	https://www.scribd.com/document/373679402/4-Water-and-Urban-EARD-Andrew-McIntyre-updated-13Mar18
SERD	https://www.scribd.com/document/373629404/5-Water-and-Urban-SERD-Eri-Honda-26Feb18
PARD	https://www.scribd.com/document/373629497/6-Water-and-Urban-PARD-Anupma-Jain-Final

15:45h-17:15h**Seminario sobre Gestión Pública y Finanzas****Sala C****Gestión pública y finanzas**

SDCC	https://www.scribd.com/document/374008644/1-PubMgmt-Finance-SDCC-Claudia-Buentjen
SDCC	https://www.scribd.com/document/373629707/1b-PubMgmt-Finance-SDCC-Shigehiro-Shinozaki-FIN-REV1
SARD	https://www.scribd.com/document/373629820/2-PubMgmt-Finance-SARD-v4
CWRD	https://www.scribd.com/document/373629905/3-PubMgmt-Finance-CWRD-Dai-Chang-Song-2018-3-05-CWPF-rev
EARD	https://www.scribd.com/document/374009322/4-PubMgmt-Finance-Hans-Van-Rijn-Final
SERD	https://www.scribd.com/document/373630069/5a-PubMgmt-Finance-SERD-Kelly-Hattel-SEPF-27Feb18
SERD	https://www.scribd.com/document/374009476/5b-PubMgmt-SERD-Pinsuda-Alexander-3-14-18
PARD	https://www.scribd.com/document/371564750/6-Pmf-pard-by-Abasu-12feb

**17:30h****Cóctel de Networking***Executive Dining Room*

Durante este evento los participantes tuvieron la oportunidad de encontrarse en una misma sala y en un ambiente distendido con diferentes actores de interés presentes en la feria (responsables de proyectos del BAsD, de licitaciones, representantes del sector privado, etc.).

Este evento en el que se ofrecieron bebidas y comida supuso una de las mayores oportunidades de la feria en términos de networking. Para facilitar la interacción entre los presentes, cada participante contaba con una chapa identificativa cuyo color representaba a un sector en concreto, de modo que el resto de asistentes pudieran reconocer a simple vista a sus posibles socios de interés.

Bloque III: Oportunidades de negocio por sectores y regiones (cont.): 15 de marzo**9:00h-10:30h****Seminario sobre Transporte***Salas A y B***Transporte**

SDCC	https://www.scribd.com/document/374008582/1-Transport-SDCC-James-Leather
SARD	https://www.scribd.com/document/373630392/2-Transport-SARD-Dong-Kyu-Lee-20180312-Revised
CWRD	https://www.scribd.com/document/373630577/3-Transport-CWRD-Narendra-Singru-12-Mar-2018
EARD	https://www.scribd.com/document/373630659/4-Transport-EARD-Anders-Pettersson-15Mar2018-FINAL
SERD	https://www.scribd.com/document/373719904/5-Transport-SERD-Jeffrey-Miller-13Mar18pm-FINAL
PARD	https://www.scribd.com/document/373630812/6-Transport-PARD-Rustam-Ishenaliev

**9:00h-10:30h****Seminario sobre Salud y Educación****Sala C****Salud y Educación**

SDCC	https://www.scribd.com/document/373630984/1-Health-Education-SDCC-Banzon-Veal-as-of-26Feb18-pm
SARD	https://www.scribd.com/document/374015886/Health-and-Education-SARD-Shanti-Jagannathan-15Mar18
CWRD	https://www.scribd.com/document/373631143/3-Health-Education-CWRD-Eiko-Izawa-as-of-21Feb2018
EARD	https://www.scribd.com/document/373675515/4-Health-Education-EARD-Andrew-McIntyre-updated-13Marc18
SERD	https://www.scribd.com/document/373631236/5-Health-Education-SERD-Lainie-Thomas-as-of-27Feb18-Submission
PARD	https://www.scribd.com/document/373631325/6-Health-Education-PARD-Chimi-Thonden-26Feb18

10:30h-10:45h**Descanso para café****Bloque IV: Oportunidades de negocio por áreas temáticas: 15 de marzo****10:45h-12:00h****Sesión sobre oportunidades temáticas: Cambio Climático, PPP, Sector Privado****Salas A y B**

- **Cambio climático**

La postura que el BAsD toma frente al cambio climático pasa por monitorizar los riesgos antes de la preparación del proyecto. A continuación se plantean opciones técnicas y económicas y se evalúan para después identificar las medidas de adaptación. Finalmente se supervisan y se hace el informe pertinente.

El Banco doblará la inversión contra el cambio climático a 6 billones de USD en 2020, incrementándose un 30%. De esto, 4 billones se dedicarán a la mitigación a través del incremento de energías renovables, eficiencia energética, transporte sostenible y la construcción de ciudades inteligentes. Los 2 billones restantes se invertirán en la adaptación de infraestructuras más resistentes, agricultura inteligente y una mejor preparación contra desastres climatológicos.

Para conseguir lo anterior el Banco está implementando fondos concesionales, maximizando mecanismos de mercado y catalizando capital privado. Igualmente, el BAsD es una entidad



acreditada por el Fondo Verde para el Clima (GCF, *Green Climate Fund*), lo cual le permite ejecutar los fondos de éste.

- **Partenariado Público-Privado (PPP)**

Existe una gran necesidad de infraestructuras en la región Asia-Pacífico para el periodo 2016-2030. Esta necesidad excederá los 26.000.000 millones de USD en 15 años, 1.700.000 millones USD al año (19.500 millones de USD es el presupuesto anual del BAsD para operaciones). Las reformas de las finanzas públicas podrían generar ingresos adicionales para cubrir el 40% de esta necesidad. Para que el sector privado fuera capaz de cubrir el 60% restante tendría que haber un incremento de las inversiones de unos 250.000 millones de USD al año. La estructuración financiera bajo la modalidad PPP se presenta como una interesante forma de atracción de inversiones privadas.

El BAsD apuesta por PPP para este periodo e incrementará su apoyo. Existen múltiples barreras para el desarrollo de esta modalidad como la débil capacidad y compromiso, un entorno poco desarrollado, una preparación de proyectos pobre y, sobre todo, una financiación insuficiente. Dado el interés del BAsD en promocionar esta modalidad se ha establecido la Oficina de Partenariado Público-Privado (OPPP). Esta oficina trabaja basándose en cuatro pilares: Advocacy & capacity development (diseminación de conocimiento, formación), Enabling environment (legislación PPP, reforma TARIFF, unidades PPP, planificación, presupuestos, etc.), Project development (asistencia en la preparación, priorización, estudios de viabilidad, servicios de asesoramiento) y Project financing (soberanos y no soberanos).

El BAsD apoya el desarrollo de PPP a través de operaciones soberanas y asistencias técnicas o a través de la ventanilla privada. El AP3F (Asia Pacific Preparation Facility) puede asistir la realización de Asistencias Técnicas en la preparación y la estructuración de proyectos, en el desarrollo de capacidades y reformas políticas y en la monitorización y reestructuración de proyectos.

- **Operaciones del sector privado**

La oficina PSOD es la encargada de gestionar, supervisar y autorizar la cesión de fondos para las operaciones del sector privado, es decir, la cofinanciación de proyectos primados que no necesitan garantía soberana por parte del Estado receptor para su devolución, lo que se conoce como “ventanilla privada” del BAsD. Es un departamento horizontal por no estar adscrito a ningún área geográfica.

Los sectores clave en los que se basa son los de infraestructuras y recursos naturales, financiación y equidad privada, agribusiness y sanidad y educación.

En el portfolio de proyectos a finales de 2017 se contabilizaron 214 proyectos de los cuales un 33% (70) se desarrollaron en el Sur de Asia, valorados en 3,056 millones de USD, un 28% del total. Cabe resaltar que un 17% de los proyectos (37) se desarrollaron en el Sudeste Asiático, valorados en 3,084 millones de USD, un 28% del total.

Respecto a los sectores, un 31% de los proyectos (67) estuvieron relacionados con energías limpias suponiendo un 31% de todos los proyectos y valorados en 2,087 millones de USD, un 19% de la inversión total. Cabe resaltar también que un 24% (50) de los proyectos estuvieron relacionados con instituciones financieras y su valor alcanzó 3,963 millones de USD, un 36 % del



total. La mayoría de estos proyectos (141), un 66%, valorados en 7,381 millones de USD, un 68 % del total, se trataron de préstamos por parte del Banco.

Es necesario establecer ciertas guías para trabajar con PSOD. La diferencia principal es que el PSOD apenas participa en la etapa de diseño y que los patrocinadores/promotores tienen en la mayoría de los casos contratistas y asesores seleccionados previamente.

El PSOD hace uso de asesores cuando se trata de operaciones complejas que requieren de asistencia de ingeniería, legal, financiera u otro tipo; además de para la implementación de asistencias técnicas.

Las áreas estratégicas para el PSOD son el desarrollo de las primeras etapas del proyecto, oportunidades en todos los mercados locales, cambio climático y tecnología.

Bloque V: Clínicas para consultores, panel de expertos y herramientas BAsD: 15 de marzo

10:45h-12:00h

Seminario sobre el Centro de Negocios del BAsD

Sala C

Esta sesión se centró en la presentación de una plataforma online del BAsD cuya finalidad es reunir toda la información relativa a la forma de hacer negocios con el Banco y cómo colaborar con la institución. Para ello ofrece orientación a posibles candidatos y enlaces a los recursos más relevantes para lograr una mejor comprensión de sus procedimientos. Además, se incluyen consejos para aumentar las probabilidades de resultar adjudicatario de contratos del BAsD.

La finalidad de este seminario era la atracción del interés de empresas e individuales que aspirasen a colaborar con el BAsD, además de mejorar la eficiencia y la transparencia de las operaciones. La aplicación está orientada a empresas, particulares, instituciones, gobiernos y organizaciones no gubernamentales y de sociedad civil, y se encuentra disponible en LinkedIn.

En opinión de esta Oficina Comercial, si bien se considera muy acertada la puesta a punto de este Centro de Negocios, la información que en él se detalla es generalista y, según en qué áreas, confusa.

12:00h-13:30h

Descanso para almuerzo

Cafetería

12:00h -13:30h

Seminario: Clínica de Consultores

Salas A y B

Durante este seminario se presentaron las características y la metodología de uso de la herramienta CMS (*Consultant Management System*) del BAsD. Se hicieron demostraciones de registro y utilización de la plataforma para cada tipo de usuario y se mostraron las vías de acceso a las oportunidades de negocio del Banco. Además, se explicó cómo debían rellenarse y entregarse las propuestas para los proyectos, en qué formato y da través de qué vías, ya que el



conocimiento de estos procesos supone una gran ventaja a la hora de resultar adjudicatario. Finalmente se notificó de la existencia de vídeos explicativos para cada una de las utilidades de la herramienta para la resolución de dudas y la orientación de los usuarios.

12:00h -13:30h

Seminario: Grupo de Expertos

Sala C

El BASD introdujo en 2016 un programa denominado Grupo de Expertos para cubrir las brechas de profesionales en determinados sectores. Así, se creó la figura del 'experto', que se contrata durante un periodo de 3 años y que suele proceder de otras organizaciones (públicas o privadas). Estos expertos se destinarán a misiones específicas sobre el terreno y se espera de ellos que participen en 2-3 proyectos al año. Este tipo de personal puede ser secundado (la organización que lo envía pagará su salario) o directamente contratado por el BASD. Las vacantes se publicarán en <https://www.adb.org/site/careers>.

Bloque VI: Anticorrupción e integridad: 15 de marzo

14:30h -15:30h

Seminario: Anticorrupción e integridad

Sala C

Jonathan David Helliwell, especialista en integridad del BASD, ofreció un seminario sobre la política de anticorrupción del Banco, durante la cual aclaró algunas definiciones, informó sobre las medidas preventivas a tener en cuenta y las sanciones que la institución impone ante infracciones de este tipo (desde multas hasta la prohibición de colaborar con el BASD en un tiempo determinado).

Es importante destacar que desde hace pocos años, el BASD trabaja en colaboración con otros organismos como el Banco Mundial (BM) o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en materia de confección de Listas Negras, siendo este listado compartido y aplicado por todos ellos.

15:30h-16:00h

Descanso para café

Bloque VII: Oportunidades de negocio para otros actores: 15 de marzo

16:00h -17:00h

Sesión sobre oportunidades de negocio para ONG y Organizaciones de Sociedad Civil

Salas A y B

Durante este seminario se determinaron las distintas modalidades de colaboración entre ONG y proyectos de los distintos sectores del BASD por regiones. Entre estas modalidades, se hizo énfasis en la Knowledge Partnership (KP), cuya misión es la de establecer un acuerdo sin ánimo de lucro que suponga la realización de un plan de trabajo conjunto basado en los conocimientos técnicos del BASD y de la organización no gubernamental con que se realice.



Además, se establecieron las diferencias entre las capacidades de las firmas de consultoría y este tipo de organizaciones, desarrollando posteriormente algunos ejemplos, entre los que destaca WWF-Pakistán, ya que uno de los miembros de esta organización acudió en persona a presentarlo (Sr. Jose Cantos).

Por otro lado, se determinaron los procedimientos para obtener acceso a estas colaboraciones y los detalles de los procesos de participación.

16:00h -17:00h

Sesión sobre oportunidades de negocio para think tanks, institutos, academia y centros de excelencia

Sala C

Esta sesión se centró en oportunidades y recomendaciones para agentes procedentes de *think tanks* y académicos. Se recordaron los pilares de la Estrategia 2030 del Banco y las posibilidades de colaboración entre estos organismos y la institución, para lo cual se pusieron ejemplos de casos reales. Las principales oportunidades identificadas fueron:

- Posibilidad de competir con firmas de consultoría comerciales en casos en los que estos organismos tuvieran ventajas competitivas y, por tanto, supusieran una mejor opción para el BAsD.
- Competir con otros organismos de la misma naturaleza, teniendo en cuenta las cualidades específicas de cada uno de ellos.
- Establecer alianzas con actores clave, sin crear obligaciones legales (se puso el ejemplo del MOU firmado con Microsoft para promover el uso de nuevas tecnologías en Asia Pacífico).

2.2. Datos estadísticos de la participación

Resulta llamativa la disparidad entre el número de registrados para la novena edición de la feria (1.350) frente a los asistentes que finalmente acudieron a la misma (852). Este hecho se debe probablemente al carácter gratuito del registro en el evento. Sin embargo, la participación ha sido en torno a un 11% superior a la del año 2017.

Desde el punto de vista del número de países, efectivamente ha habido una mayor participación que en la edición anterior, estando representados esta vez países como Vietnam, Uzbekistán, Myanmar, Turquía, Fiji, Armenia, Kazajistán y Sri Lanka, mientras que Nepal, Pakistán, Noruega y Papúa Nueva Guinea estuvieron representados en 2017 y no este año.

Con el fin de analizar los datos de participación por países y sectores en las ediciones de 2017 y 2018, a continuación se exponen los datos estadísticos más relevantes según constan en el registro del BAsD. La participación española en concreto se evaluará más adelante en este informe, ya que los datos aquí expuestos hacen referencia a los registros oficiales del BAsD y existen disparidades entre ellos y la participación real de empresas e instituciones.

- **Información general**

TABLA 1.
Participación general

	Registrados	Asistentes	Países
2017	852	746	35
2018	1.335	828	39
Variación	56,69%	10,99%	11,43%

Fuente: BAsD (2018), elaboración propia

- **Asistentes por país**

El país con mayor representación volvió a ser el país anfitrión, Filipinas, esta vez con casi el doble de asistentes que en la edición anterior. En segundo lugar aparece Australia, seguida de EEUU y de la República de Corea. En el año 2017 el segundo y tercer puesto los ocupaban Japón y EEUU. Destaca la disminución de representantes de países como EEUU y Canadá, frente a aumentos en la de países más cercanos al lugar de celebración del evento tales como Corea, Indonesia o China.

España, por su parte, aparece en el registro oficial del BOF como el 11º país en el ranking de asistencia, ya que **solo se han tenido en cuenta las empresas registradas con país de origen 'España'**, y no aquellas sedes de empresas españolas en países del entorno que efectivamente acudieron, como se tratará más adelante. En volumen de registros oficiales, la participación española ha disminuido en torno al 14%. Sin embargo, si se tienen en cuenta los países agrupados en la Oficina de Representación de España en el BAsD (que representa también a Francia, Portugal, Italia, Bélgica y Suiza), los asistentes en nombre de España (23) doblan en

número a los de Francia (12), el segundo en volumen de representación. Tanto en la edición anterior como en la de 2018, Portugal no ha tenido representación en la feria.

TABLA 2.
Participación por países

	País	2017	2018	% total		País	2017	2018	% total
1	Filipinas	160	326	39,4%	23	Hong Kong	2	7	0,8%
2	Australia	45	58	7,0%	24	Uzbekistán	0	6	0,7%
3	EEUU	66	39	4,7%	25	Bangladesh	9	5	0,6%
4	Corea	12	38	4,6%	26	Bélgica	5	5	0,6%
5	Taiwán	23	34	4,1%	27	Tailandia	5	3	0,4%
6	R. Unido	13	32	3,9%	28	Myanmar	0	3	0,4%
7	Japón	35	31	3,7%	29	Turquía	2	3	0,4%
8	Singapur	18	26	3,1%	30	Laos	0	3	0,4%
9	Indonesia	12	26	3,1%	31	Camboya	2	3	0,4%
10	Alemania	6	24	2,9%	32	Suiza	1	2	0,2%
11	España	27	23	2,8%	33	Irlanda	1	2	0,2%
12	Canadá	28	19	2,3%	34	Suecia	2	1	0,1%
13	Austria	12	13	1,6%	35	Finlandia	1	1	0,1%
14	Malasia	5	12	1,4%	36	Fiji	0	1	0,1%
15	Francia	19	12	1,4%	37	Armenia	0	1	0,1%
16	N. Zelanda	4	12	1,4%	38	Kazajistán	0	1	0,1%
17	India	11	11	1,3%	39	Sri Lanka	0	1	0,1%
18	China	2	11	1,3%	40	Nepal	1	0	0,0%
19	Italia	6	11	1,3%	41	Pakistán	2	0	0,0%
20	Vietnam	0	8	1,0%	44	Noruega	1	0	0,0%
21	P. Bajos	11	7	0,8%	45	PNG	2	0	0,0%
22	Dinamarca	6	7	0,8%		TOTAL	746	828	100,0%

Fuente: BAsD (2018), elaboración propia

• Datos por sectores

Por sectores se pueden observar más novedades en esta edición que en la participación por países. El sector más representado este año ha sido gestión pública y finanzas (26%), mientras que en 2017 solamente tuvo un 5% de representación. Por otro lado, se ha incluido el sector TICs por primera vez, y ha contado con una representación del 6%.

El sector aguas e infraestructura ha visto reducida a la mitad su presencia, siendo este año tan solo del 10%. Lo mismo ha ocurrido con el sector transportes, que en 2017 tenía un 14% de participación y este año tan solo un 7%. Los demás sectores han permanecido en proporción

similar, salvo la categoría 'Otros', que ha disminuido probablemente por la inclusión del sector TICs, entre otros factores.

FIGURA 1.
Participación por sectores

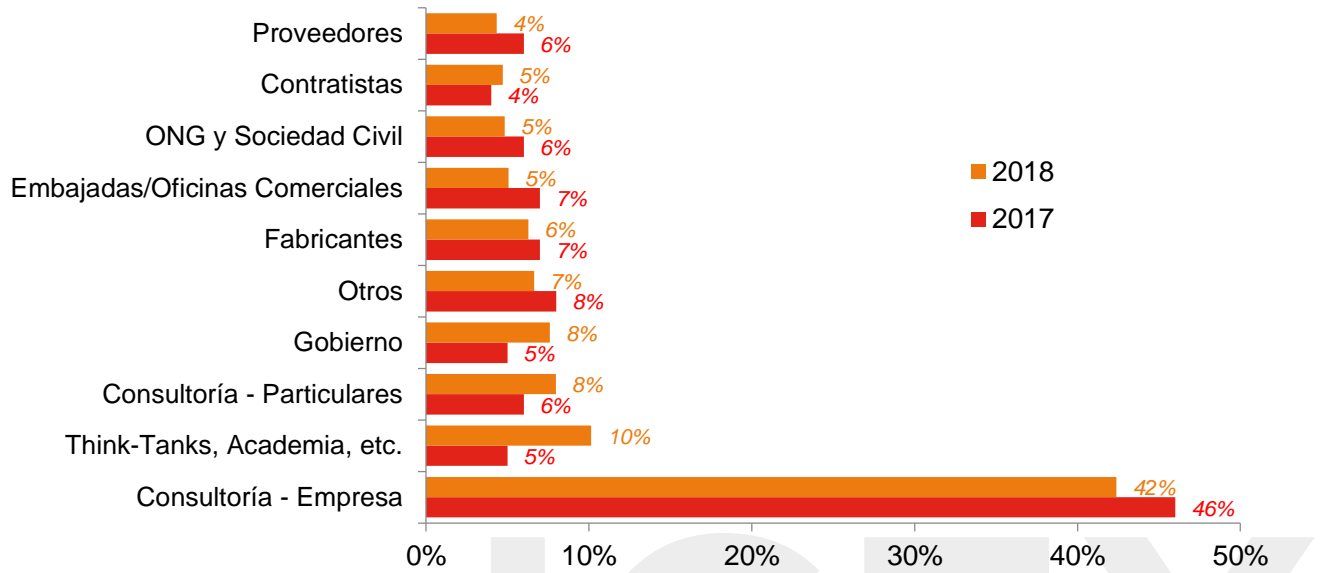


Fuente: BASD (2018), elaboración propia

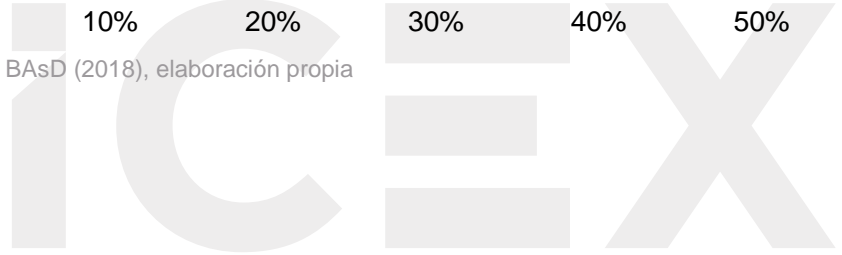
- **Datos por tipo de participante**

Como se muestra en la figura 2, la asistencia por tipo de participante no difiere mucho en las dos últimas ediciones de la feria. Destaca un ligero descenso en la participación de empresas de consultoría frente a un aumento en la asistencia de consultores individuales. Por otro lado, la participación de *think tanks*, representantes de universidades y academias ha doblado su volumen en 2018.

FIGURA 2.
Participación por tipo de asistente



Fuente: BAsD (2018), elaboración propia



3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. Generalidades

A continuación se detallan las operaciones por tipología aprobadas por el BAsD durante los ejercicios 2016 y 2017 y publicadas en su informe *Statement of the Asian Development Bank's Operations in 2017*.

TABLA 3.
Volumen de proyectos financiados por el BAsD por tipo y año

Aprobaciones	2016	2017	Var. (%)
Proyectos	17.382	19.089	9,82%
Soberanos	14.880	15.939	-
No soberanos	2.502	3.150	-
Asistencias Técnicas	169	206	21,89%
Soberanos	162	197	-
No soberanos	7	9	-
Cofinanciación	14.061	9.604	-31,70%
Soberanos	8.225	3.657	-
No soberanos	5.836	5.947	-
TOTAL	31.612	28.899	-8,58%

Fuente: BAsD (2017), elaboración propia

3.2. Países y sectores que han recibido mayor apoyo

Por **países**, los principales receptores de financiación a través del BAsD durante el año 2017 fueron los que se muestran en la tabla 4. Destaca que para 2017 se espera una mayor inversión en la región CWRD.

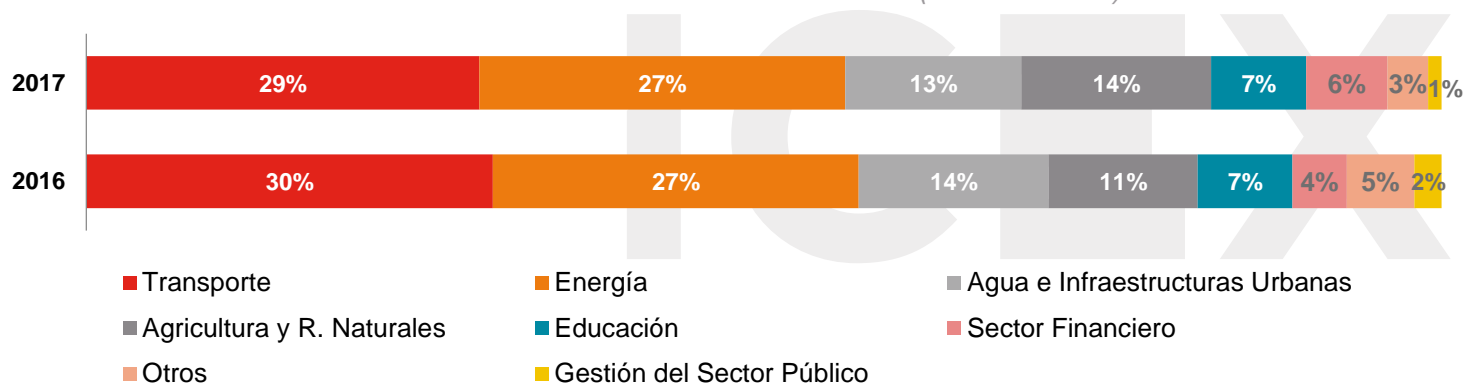
TABLA 4.
Ranking de principales países receptores de proyectos del BAsD

2013	2014	2015	2016	2017 ³	Est. 2017 (mil.)
India	India	India	Indonesia	India	\$8.919,6
China	China	China	India	China	\$3.743,7
Pakistán	Pakistán	Pakistán	China	Indonesia	\$2.438,1
Indonesia	Vietnam	Indonesia	Pakistán	Uzbekistán	\$2.424,9
Filipinas	Filipinas	Bangladesh	Bangladesh	Pakistán	\$2.027,2

Fuente: BAsD (COBP 2017)

Por **sectores**, el peso relativo de los sectores en los proyectos financiados por el BAsD no ha sufrido cambios notables desde el pasado año. Se aprecia un ligero aumento en los recursos destinados a agricultura y recursos naturales y en el sector financiero, compensados por una leve reducción en transportes, aguas y sector público.

FIGURA 3.
Peso relativo de los sectores en el BAsD (2016 vs. 2017)



Fuente: BAsD (2017), elaboración propia

3.3. Principales novedades respecto de la edición anterior

En general, el evento no ha presentado grandes novedades respecto a ediciones anteriores, ofreciendo un programa prácticamente idéntico, con seminarios cuyo contenido estaba actualizado con los nuevos proyectos del BAsD (2018-20) y los servicios ofrecidos fueron muy similares. Destaca que este año tuvo lugar el día 15 de marzo a las 17:30h un cóctel organizado por el Presidente de la Silla que representa a España, el Sr. Pierre-Emmanuel Beluche.

³ Información basada en el COBP del BAsD disponible en marzo de 2017

4. Valoración

4.1. De la estructura y utilidad del evento

La finalidad de la feria es acercar a consultores y proveedores a los procedimientos de licitación de BAsD para que puedan convertirse en proveedores de bienes y servicios en los proyectos financiados por esta Institución. Durante la feria se muestran tanto las oportunidades de negocio (proyectos para los próximos 3 años, sectores o áreas en las que existe una mayor necesidad de participación, etc.), como las claves para poder formar parte de los procesos de licitación y las bases que rigen estos procedimientos. Por lo tanto, se trata de un foro en el que el objetivo es mostrar a las empresas y actores relevantes **la forma de trabajar del BAsD** para que puedan adaptarse mejor a ella.

Además de ello, el hecho de que se convoque a tantas empresas y a personal del BAsD en un mismo recinto para el evento supone **una enorme oportunidad en términos de *networking***, aspecto que se fomenta, además, con la celebración de cocteles y comidas entre participantes. En este sentido, la feria cumple con una misión fundamental y supone una muy buena oportunidad, ya que además el BAsD distribuyó con carácter previo a la celebración del foro un listado con los datos de todos los participantes, país de origen e información de contacto para que empresas complementarias o del mismo sector pudieran ponerse en contacto.

Sin embargo, existen algunos aspectos en los que aún hay cierto **margen de mejora**:

- En referencia a los procedimientos de licitación y la forma de trabajar del Banco, la Oficina Económica y Comercial de España en Manila ha elaborado y actualiza anualmente dos exhaustivas guías prácticas de negocios con el BAsD, una relativa a la ventanilla pública y otra sobre la ventanilla privada. Además, gran parte de esta información puede encontrarse en la propia web del BAsD, de modo que los interesados también pueden acudir a esta información sin la necesidad de desplazarse hasta el lugar de celebración del evento.
- Durante la feria tuvieron lugar varios seminarios cuyo objetivo era el desglose de los principales proyectos del BAsD en sus cinco áreas geográficas y por sectores. No obstante, esta información varía y se actualiza con extremada asiduidad en la web del BAsD, por lo que en opinión de esta Oficina Comercial, el coste del desplazamiento de las empresas no quedaría plenamente justificado. La posibilidad de entrar en contacto con los responsables de los proyectos y de los sectores es lo que realmente motiva tales desplazamientos, así como el acercamiento a empresas de sectores relacionados o complementarios.



- Del mismo modo que durante la edición pasada, se ofreció la posibilidad de que los representantes de empresas solicitaran reunirse con los responsables de proyectos del BAsD, para lo cual se habilitaron varias salas. Sin embargo, es necesario destacar que algunos de ellos no se encontraban en Manila en el momento de celebración del evento, lo cual dificultó la resolución de dudas a algunos participantes.

En definitiva, el verdadero valor añadido de esta feria reside en el fomento del *networking* y no tanto en la asistencia a los seminarios que se ofrecen. Además, si bien se ha mostrado en previas ediciones la preocupación generalizada por el carácter escasamente útil de alguna de estas sesiones, la organización del BAsD reitera año tras año la misma estructura del evento.

icex

4.2. De la participación española

La siguiente tabla presenta un listado de las empresas que han tenido representación en las dos últimas ediciones del evento:

TABLA 5.
Empresas españolas participantes en el BOF (2017 vs.2018)

2017 (total: 17)	2018 (total: 25)
Adalid Asesores y Consultores	Acciona Agua
AF Aries Energía	ACS Industrial Services and Energy
AF Mercados EMI	ADASA
AYESA	ADAYC (Adalid Asesores y consultores)
Cámara de Comercio de España en Filipinas	Adolfo Guerrero (Consultor individual)
Devex	AF Mercados EMI
Factor CO2	AYESA
Fundacion Codespa	Caixa Bank
H + D Foundation	Cámara de Comercio de España en Filipinas
IDOM	Cobra Instalaciones y Servicios
Inclam	COMSA Instalaciones y Sist. Industriales, S.A.U.
Indra	Devex
Ineco	Duro Felguera S.A.
MRC Consultants & Transaction Advisers	Prodiel Proyectos de Instalación S.L.
Oficina Económica y Comercial de España en Manila	EPTISA
OHL	EQO-NIXUS Advisory, Mgmt and Training Services
TYPSA (Técnicas y Proyectos S.A.)	Grupo MRC
	IDOM
	Inclam
	Indra
	Intecsa Industrial S.A. (Grupo ACS)
	Oficina Económica y Comercial de España en Manila
	Técnicas Reunidas
	TSK
	TYPSA (Técnicas y Proyectos S.A.)

Fuente: BAsD (2018), elaboración propia

Mientras que en la edición de 2017 acudieron 27 representantes de 15 empresas, **en 2018 fueron 45 representantes de 23 empresas españolas** los que asistieron a la feria (excluyendo en ambos casos la Oficina Comercial de Manila y a Cámara de Comercio). De nuevo, es importante insistir en que en el registro oficial del BOF no se incluyen como representantes de empresas españolas a aquellos que marcaron en el momento del registro como país de origen otro (por ejemplo, por acudir desde oficinas de empresas españolas situadas en otros países). Así, 13 de los representantes se registraron desde Filipinas, uno desde Australia y otro desde Tailandia, si bien este último finalmente no acudió a la feria. Además, varios participantes acudieron desde empresas españolas que no aparecen en el registro oficial del evento, pero que esta Oficina ha contabilizado. En resumen:

- 23 registrados desde España en el registro oficial
- 41 registrados en nombre de empresas españolas (desde varios países)
- 45 asistentes en nombre de empresas españolas identificados por la Oficina Comercial

Se ha de tener en cuenta que este evento, pese al escaso interés que puede tener el contenido de las conferencias para las empresas, tiene también repercusión **en la imagen de España frente al BASD**, que considera la representación de empresas de un país como un reflejo de su interés por las oportunidades de negocio que ofrece el Banco. Por este motivo es importante, en especial para las empresas de mayor tamaño y que ya han sido adjudicatarias de contratos de gran cuantía, acudir al foro, más que por el interés que puedan suscitar las conferencias y seminarios, por la buena imagen que puede proporcionar ante el Banco y por el provecho que puede obtener de las reuniones individuales con responsables de proyectos y especialistas de sectores y potenciales socios.

4.3. Recomendaciones

A continuación se enumeran algunas de las recomendaciones que esta Oficina Comercial invita a tener en cuenta para optimizar la participación en próximas ediciones del evento:

1. Acudir a la feria pensando en términos de *networking*: concertar reuniones paralelas con otros participantes o con personal del BASD con carácter previo (responsables de proyectos, directores de países, etc.). Asimismo, se recomienda preparar en profundidad el contenido de estas reuniones, recabando información sobre los interlocutores, los proyectos de interés y sobre el propio Banco, lo que generará una mayor sensación de profesionalidad y ahorrará tiempo a ambas partes.
2. Tratar de hacer coincidir la feria con más actividades en el país tales como reuniones con empresas, seminarios en el propio BASD (por ejemplo, seminarios técnicos), etc., para maximizar el tiempo en Filipinas y aprovechar los costes de desplazamiento.
3. Preparar muy bien la visita en lo relativo a procedimientos de licitación del BASD y requisitos particulares. Para acceder a esta información, se recomienda consultar las guías de negocios elaboradas por esta Oficina para trabajar tanto en la [ventanilla pública](#) como en la [ventanilla privada](#) (ambas actualizadas en 2017).
4. No enviar a más personal del necesario para ahorrar costes de desplazamiento (en función del volumen de reuniones concertadas).

5. Anexos

5.1. Anexo I. Programa de la feria



PROGRAM

14–15 March 2018
ADB Headquarters, Manila

DAY ONE — Wednesday, 14 March

8 a.m.	Arrival of Delegates
9 a.m.	ZONES A–D: Welcome Remarks by the Vice President for Administration and Corporate Management
9:15 a.m.	ZONES A–D: “Introducing the Asian Development Bank (ADB)” by the Director General, Procurement, Portfolio and Financial Management Department A brief description of ADB's strategic priorities and business opportunities.
9:30 a.m.	ZONES A–D: The ADB PROCUREMENT SYSTEM An introduction to applicable ADB policies and procedures for procurement of goods, works, and for the recruitment of consultants informing participants on the advantages of ADB-financed contracts, where to locate ADB opportunities, and how to maximize the participants' ability to win ADB-financed contracts (e.g., dos and don'ts).
9:30 a.m.	- Recruitment of Consultants
10:30 a.m.	Coffee Break
10:45 a.m.	- Procurement of Goods and Works
11:45 a.m.	- Update on ADB Procurement Reforms
12:15 p.m.	Lunch Break
2 p.m.	OPPORTUNITIES BY SECTOR Brief presentations by regional sector specialists on ongoing and upcoming business opportunities within each of ADB's five regional departments followed by open forum of approximately 30 minutes.
2 p.m.	ZONES A and B: Energy ZONE C: Agriculture and Environment
3:30 p.m.	Coffee Break
3:45 p.m.	ZONES A and B: Water and Urban Development ZONE C: Public Management and Finance
5:30 p.m.	NETWORKING COCKTAILS — Executive Dining Room

DAY TWO — Thursday, 15 March

9 a.m.	OPPORTUNITIES BY SECTOR (continued) Brief presentations by regional sector specialists on ongoing and upcoming business opportunities within each of ADB's five regional departments followed by open forum of approximately 30 minutes.
9 a.m.	ZONES A and B: Transport ZONE C: Health and Education
10:30 a.m.	Coffee Break
10:45 a.m.	ZONES A and B : THEMATIC OPPORTUNITIES Brief presentations on opportunities in key thematic areas including Climate Change and Financing, Public-Private Partnership, and Private Sector Operations.
10:45 a.m.	ZONE C: THE ADB BUSINESS CENTER Come and learn about a new website that makes working with us easier and quicker.
12 noon	Lunch Break
1:30 p.m.	ZONES A and B: CONSULTANTS' CLINIC An interactive discussion of common consultants' issues, a detailed presentation on the Consultant Management System (CMS), and specific case studies.
1:30 p.m.	ZONE C: EXPERTS POOL The Experts Pool Program aims to bridge skills gaps in ADB's priority areas. Under the program, experts from leading organizations in the public or private sector join ADB on a 2- to 3-year, fixed term basis to strengthen its knowledge base.
2:30 p.m.	ZONE C: ANTICORRUPTION AND INTEGRITY
3:30 p.m.	Coffee Break
4 p.m.	ZONES A and B: OPPORTUNITIES FOR CIVIL SOCIETY AND NONGOVERNMENT ORGANIZATIONS ZONE C: OPPORTUNITIES FOR THINK TANKS, INSTITUTES, ACADEMIA, AND CENTERS OF EXCELLENCE
5 p.m.	END OF PROGRAM

***NOTES:**

1. ADB procurement experts will be available on Days 1 and 2 to meet with participants on a first come, first served basis.
2. Meetings with sector focal points from project departments of ADB may be arranged, depending on availability.
3. ADB integrity experts will be available in the Cafeteria Hallway on Day 1 (12:30 p.m. onward) and Day 2 (all day) for consultation on the application of ADB's Anticorruption Policy with respect to fraud and corruption matters and its sanction framework.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones