



2022



Webinario Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII). Actividad y oportunidades de negocio y de inversión para la empresa española

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Pekín

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



OTROS
DOCUMENTOS

4 de abril de 2022
Pekín

Este estudio ha sido realizado por
Marina Olivé Alemany

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Pekín

<http://china.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-22-015-3



Índice

1. Introducción	4
2. Desarrollo del webinar	5
2.1. Palabras de bienvenida e introducción	5
2.2. Introducción al BAI y a su cartera de proyectos de inversión	5
2.3. Procedimientos de compra. Oportunidades de negocio y financiación en el BAI	6
2.3.1. Política de contratación de proyectos del BAI	6
2.3.2. Dónde encontrar licitaciones de proyectos financiados por el BAI	8
2.3.3. Cómo preparar una oferta válida	9
2.3.4. Cómo se gestionan las reclamaciones de los licitadores	9
2.3.5. Oportunidades de negocio en el BAI	10
2.4. Palabras de cierre y clausura	10
3. Conclusiones	11



1. Introducción

El ICEX y la Oficina Económica y Comercial de España en Pekín, en colaboración con el Banco Asiático de Infraestructuras (BAII), han organizado un webinar para acercar a las empresas españolas la actividad del banco.

El objetivo de la sesión era informar a las empresas españolas sobre las oportunidades de negocio e inversión que ofrece este banco de desarrollo, los instrumentos de financiación a los que pueden acceder las empresas españolas, y su política de contratación, la cual se ajusta perfectamente a los estándares multilaterales.

El webinar contó con la asistencia online de 45 participantes de 40 empresas y otras organizaciones españolas con interés en la actividad del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII).

Agenda del webinar sobre el Banco Asiático de Infraestructuras (BAII). Actividad y oportunidades de negocio y de inversión para la empresa española.

Fecha: 30 de marzo de 2022

Horario	Programa	Ponente
9:55 – 10:00	Conexión de los participantes	
10:00 – 10:05	Palabras de bienvenida	D. Jose María Blasco Ruiz <i>Director de la División de Infraestructuras, Sanidad y TIC de ICEX.</i>
10:05 – 10:15	Introducción. Presentación general de la actividad del BAII y cartera proyectos.	D. Yanning Wang. <i>Director General del Departamento de Servicios Operativos. Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras.</i>
10:15 – 11:00	Procedimientos de compra. Oportunidades de negocio y financiación en el BAII.	D. Yunlong Liu. <i>Especialista de Compras Senior del Departamento de Servicios Operativos. Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras.</i>
11:00 – 11:25	Coloquio	Moderador: D. Carlos Julián Tórtola Sebastián. <i>Consejero Económico y Comercial Jefe de la Embajada de España en Pekín.</i>
11:25 – 11:30	Palabras de cierre y clausura	Dña. Ana Sobrino. <i>Directora Ejecutiva de la circunscripción de la zona del Euro. Representación española ante el Directorio del Banco. Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras.</i>



2. Desarrollo del webinar

El evento virtual fue moderado por el Consejero Económico y Comercial Jefe de la Embajada de España en Pekín, D. Carlos J. Tórtola, mientras dos responsables del BAI, el Director General del Departamento de Servicios Operativos, D. Yanning Wang, y el especialista de Compras Senior del Departamento de Servicios Operativos, D. Yunlong Liu, se encargaron de presentar el Banco y su funcionamiento a los participantes que atendieron al webinar.

2.1. Palabras de bienvenida e introducción

La sesión fue inaugurada por el **Director de Infraestructuras, Sanidad y TIC de ICEX, D. José María Blasco Ruiz**, quien centró su intervención en la importancia de la banca multilateral para la internacionalización de la empresa española. Asimismo, animó a las empresas participantes a trabajar en futuras adjudicaciones del banco, y recordó el buen posicionamiento de las empresas españolas en el sector de las infraestructuras. Por último, mencionó la importancia de la digitalización, la innovación y la conectividad de las infraestructuras del mañana (i4t, según sus siglas en inglés), pilares objetivo del BAI.

Tras sus palabras, el **Consejero Económico y Comercial Jefe de la Embajada de España en Pekín, Carlos J. Tórtola**, moderó la sesión y presentó a los ponentes del BAI: D. Yanning Wang, Director General del Departamento de Servicios Operativos, y D. Yunlong Liu, especialista de Compras Senior del Departamento de Servicios Operativos.

2.2. Introducción al BAI y a su cartera de proyectos de inversión

El **Director General del Departamento de Servicios Operativos del BAI, D. Yanning Wang** fue el encargado de introducir la actividad del BAI a las empresas españolas.

El Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAI) es un banco multilateral de desarrollo fundado en 2015 con sede en Pekín, con el objetivo de promover el desarrollo económico y social en Asia mediante la financiación de proyectos de infraestructura sostenible, conectividad transfronteriza y movilización de capital privado. Es lo que han denominado la **infraestructura del mañana (infrastructure 4 tomorrow, i4t)** y que sitúa su ámbito de actuación en la digitalización, la innovación y la conectividad.

En la actualidad el BAI cuenta con 105 miembros, 46 regionales y 43 no regionales, y 16 posibles futuros miembros.



Los **principales instrumentos de financiación** con los que trabaja el BAII son los préstamos soberanos (79,8%), los préstamos no soberanos (20,2%), las inversiones de capital y las garantías. Hasta marzo de 2022 se han aprobado **168 proyectos por valor de 33.631 millones de dólares estadounidenses**, 88 de ellos de forma independiente y 80 cofinanciados con otros bancos de desarrollo. Por sectores, la mayor parte de los proyectos corresponden a transporte (18%), resiliencia económica (17%) y energía (17%). Por países, los mayores destinatarios de fondos hasta la fecha han sido la India (8.381 millones de dólares estadounidenses), China (3.285 millones) y Turquía (3.146 millones).

Tipología de proyectos	Cantidad
AIIB	88
Cofinanciados con otros bancos de desarrollo	80
Total de proyectos	168

La **inversión del BAII no ha dejado de crecer** en los últimos años, con un aumento muy acentuado en el segundo trimestre de 2020 que coincide con la aprobación de un [Fondo para la Recuperación de la Crisis de la COVID-19](#) (CRF, por sus siglas en inglés). Gracias a este fondo se han aprobado 46 proyectos por valor de 11.552 millones de dólares estadounidenses, dando cobertura a 25 miembros. También cuentan con un [Fondo Especial de Preparación de Proyectos](#) (PPSF, por sus siglas en inglés) para facilitar la financiación en asistencia técnica para la preparación de proyectos.

En el cómputo total de proyectos aprobados por el BAII, únicamente el 5,4% han sido adjudicados a empresas de la zona euro, principalmente contratos de obras y servicios.

2.3. Procedimientos de compra. Oportunidades de negocio y financiación en el BAII

Tras la presentación de la actividad del BAII, tomó la palabra **D. Yunlong Liu, especialista de Compras Senior del Departamento de Servicios Operativos**. Su presentación se estructuró en cinco secciones: la política de contratación de proyectos del BAII, las licitaciones de proyectos financiados por el BAII, la preparación de una oferta válida, la gestión de reclamaciones de los licitadores, y las oportunidades de negocio que ofrece el BAII.

2.3.1. Política de contratación de proyectos del BAII

En esta primera sección se realizó una introducción de la tipología de proyectos y la política de contratación, así como los métodos de licitación y los documentos necesarios para presentar una oferta.



La financiación del BAII tiene un alcance muy amplio, tanto para proyectos **públicos como privados**. También se realizan **donaciones** bajo el [Fondo Especial de Preparación de Proyectos](#) (PPSF, según sus siglas en inglés) y el [Centro de Cooperación Multilateral para el Desarrollo Financiero](#) (MCDF, según sus siglas en inglés). La política de contratación aplicada difiere según la naturaleza del proyecto (público o privado).

Aunque en esencia la **tipología de las licitaciones** sigue la división tradicional (bienes, obras y servicios, y asistencia técnica), el BAII las divide según su resultado sea tangible, diferenciando entre contratos de bienes, obras y servicios (salvo consultoría), y contratos de consultoría.

Respecto a la **relación que se establece entre el BAII, la agencia ejecutora y la empresa adjudicataria de la licitación**, es la empresa licitadora la encargada de llevar a cabo el proyecto, según lo especificado en el contrato. A diferencia de otros bancos de desarrollo, cualquier empresa puede presentarse a las licitaciones, sin importar si es país miembro o no del BAII.

El BAII concede especial importancia a que el proceso de contratación cuente con el más alto grado de **transparencia, ética e integridad** por parte de todas las partes involucradas. Para ello, se pueden llevar a cabo evaluaciones previas a las adjudicaciones, así como evaluaciones periódicas posteriores.

Finalmente, las empresas deben cumplir con los requisitos medioambientales y sociales establecidos por el banco. El BAII da prioridad a una ejecución de proyectos **eficaz, limpia y sostenible**.

Documentos importantes

Entre los principales documentos que debe preparar la empresa se encuentra la estrategia de ejecución del proyecto (**Project Delivery Strategy, PDS**), que tendrá como resultado un plan de adquisiciones (**Procurement Plan, PP**).

Métodos de licitación para contratos de bienes y obras y servicios (excepto consultoría)

Tipo de licitación	Documentos necesarios
International Competitive Tendering (IOCT)	Se deben utilizar los documentos estándar para la licitación (<i>Standard Procurement Documents, SPD</i>) publicados en la web del BAII, y otros documentos estándar utilizados por bancos multilaterales de desarrollo adaptados a las políticas del BAII. En caso de conflicto, siempre prevalecerá la política del BAII.
Selective Tendering (ST)	-
Direct Contracting (DC)	-
National Competitive Tendering (NCT)	Se realizará una licitación solo entre empresas nacionales en casos excepcionales. Siempre con la aprobación previa del BAII y siguiendo los mismos requisitos.
Request for Quotations (RFQ)	-



E-Procurement	-
Public Private Partnerships (PPP) and Concessions	-

Métodos de licitación para contratos de consultoría

Tipo de licitación	
EMPRESAS	MÉTODOS GENERALES DE SELECCIÓN PARA EMPRESAS
	International Competitive Tendering (IOCT)
	Selective Tendering (ST)
	Direct contracting (DC)
	MÉTODOS ESPECIALES DE SELECCIÓN PARA EMPRESAS
	Quality and Cost Based Selection (QCBS)
	Quality Based Selection (QBS)
	Fixed Budget based Selection (FBS)
	Least Cost based Selection (LCS)
	Consultant's Qualifications based Selection (CQS)
CONSULTORES INDIVIDUALES	Open Competitive Selection of Individual Consultant (OCSIC)
	Limited Competitive Selection of Individual Consultant (LCSIC)
	Direct Selection of Individual Consultant (DSIC)

En el caso de **cofinanciación** con otros Bancos Multilaterales de Desarrollo (BMD), será el banco líder el que aplique su política de contratación. En cambio, si se trata de una **financiación paralela** con otro BMD, suele aplicar la política de contratación del BAI.

2.3.2. Dónde encontrar licitaciones de proyectos financiados por el BAI

Los proyectos públicos se anuncian en la **página web del BAI**, así como las operaciones que cubre el PPSF y el MCDF. Por su parte, las licitaciones de entidades privadas no son publicitadas por el BAI, mientras que las licitaciones corporativas quedan contempladas en el presupuesto corporativo del BAI y engloban servicios de consultoría (individual o empresas).

Para una mejor comprensión de las fechas importantes en la licitación y los documentos a presentar en cada momento, se expuso el **ciclo de aprobación del proyecto de BAI** (entre 8 y 15 meses), los actores que intervienen, y los documentos resultantes en cada fase (SPN, PP, GPN).

Para garantizar la transparencia, la cartera de proyectos y los proyectos ya aprobados pueden consultarse en la [página web del BAI](#). Las licitaciones abiertas (IOCT, por sus siglas en inglés) también se publican en [Development Business](#), y aquellas cofinanciadas con otros BMD pueden



encontrarse en sus respectivas páginas web. En caso de licitaciones nacionales (NCT/NCS, por sus siglas en inglés), también han de ser publicitadas por la agencia ejecutora en las páginas web oficiales y medios de comunicaciones nacionales en el idioma local.

2.3.3. Cómo preparar una oferta válida

Las empresas españolas contaron con la explicación por parte del responsable de compras de cómo presentar una oferta adecuada.

En términos generales, se debe **cumplir con la política de contratación** que exige el BAII. En este punto se incidió en la importancia de cumplir con **todos los requisitos de elegibilidad y calidad** exigidos por el BAII, así como las **fechas y formas de entrega** de la oferta. Las ofertas no deben incluir reservas u omisiones que puedan provocar su rechazo según los criterios de evaluación. En caso de duda, se recomienda ponerse en contacto con el cliente.

2.3.4. Cómo se gestionan las reclamaciones de los licitadores

Antes de concluir su presentación, D. Yunning Liu expuso la gestión de las reclamaciones por parte de los clientes. Salvo en casos excepcionales, **el BAII no gestiona las reclamaciones de los licitadores**, sino que es la agencia ejecutora la encargada de hacerlo siguiendo la normativa de reclamaciones que contiene la política de contratación del BAII. No obstante, la agencia ejecutora debe siempre informar al BAII de las reclamaciones que se registren.

Todas las reclamaciones deben presentarse **por escrito**. La agencia ejecutora debe informar de su recepción a la empresa licitante en el plazo máximo de tres días, así como al BAII.

El **contacto** de las partes implicadas en el proyecto (cliente, agencia ejecutora y líder del proyecto del BAII) está disponible en la página web del BAII, concretamente, en la página de información de cada uno de los proyectos publicados.

Las reclamaciones pueden presentarse en cualquier fase del proceso de licitación, siempre ante el cliente o agencia ejecutora, con la condición de que el BAII sea necesariamente informado para dar su aprobación. En caso de que presentarse **antes de la fecha límite** de entrega de la oferta, la agencia ejecutora sólo tendrá obligación de responder si quedan más de 10 días para la fecha de entrega de la oferta. Si se hace **más tarde de la fecha de entrega**, se deberá responder en tres días. También pueden realizarse apelaciones en el plazo establecido tras la adjudicación del contrato (*Standstill Period*), apelaciones sobre cuestiones técnicas, o apelaciones de licitaciones que no han requerido evaluaciones previas.

Tras la adjudicación del contrato, la agencia ejecutora tiene que **justificar durante el plazo de apelaciones su decisión** a todas las empresas que han presentado la oferta. En caso de que una empresa licitadora no haya recibido una explicación satisfactoria en ese plazo, puede solicitar una



reunión con el BAI. No obstante, el único objetivo de la reunión será discutir sobre la propia oferta y no sobre el proceso de licitación.

2.3.5. Oportunidades de negocio en el BAI

La presentación del BAI finalizó mostrando a los asistentes españoles dónde pueden encontrar las oportunidades de negocio para empresas y consultores individuales. En particular, en la **página oficial del BAI** dentro de la sección de [Corporate Procurement Opportunities](#) y [Consultant Opportunities](#), en el *Individual Consultant Portal*.

2.4. Palabras de cierre y clausura

La clausura del evento corrió a cargo de la **Directora Ejecutiva de la circunscripción de la zona del Euro, Representación española ante el Directorio del Banco, Dña. Ana Sobrino**, quien subrayó la **capacidad de reacción y agilidad del BAI** para adaptarse a las circunstancias, pese a su juventud. Ello ha quedado demostrado con la rápida creación del [Fondo para la Recuperación de la Crisis de la COVID-19](#) y la rápida preparación, aprobación e implementación de proyectos relacionados.

Asimismo, también recalcó que en los próximos años esta tendencia continuará al alza. El volumen de financiación seguirá aumentando y la cofinanciación en el BAI se irá reduciendo, lo que implica que el número de proyectos propios del banco aumentará y, por tanto, las oportunidades que ofrece.

El BAI no cuenta con una red de oficinas país y actualmente todo se gestiona desde la sede central en Pekín. Pese a esta particularidad, el banco ha demostrado que es capaz de trabajar con gran eficiencia, tanto en toda Asia y como en otras regiones. Por este motivo la Directora Ejecutiva de la circunscripción de la zona del Euro finalizó el webinar animando a las empresas españolas a dirigirse a los profesionales del banco para comentar posibles proyectos o explorar posibles oportunidades.



3. Conclusiones

El webinar *Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (BAII). Actividad y oportunidades de negocio y de inversión para la empresa española* ha permitido a más de 45 participantes de 40 empresas y otras organizaciones españolas obtener información de primera mano de responsables del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras.

Los participantes pertenecían a diferentes sectores, principalmente empresas dedicadas a la infraestructura (construcción, arquitectura y soluciones integrales) pero también asistieron empresas de consultoría y agencias de internacionalización autonómicas.

El objetivo de la sesión fue acercar a las empresas españolas a la actividad del BAI, para promover la internacionalización de la economía española de la mano de la financiación multilateral.

En el evento se introdujo a las empresas participantes qué tipo de proyectos financia el BAI, quiénes son los países miembros y los fondos que han gestionado desde su fundación. Durante la sesión se informó a las empresas participantes sobre las oportunidades de negocio e inversión que ofrece este banco de desarrollo, sus procedimientos de compra y los instrumentos de financiación a los que pueden acceder.

Esta sesión ha confirmado la posición del BAI como generador de oportunidades de internacionalización para las empresas españolas, así como el interés de empresas españolas de continuar su expansión mediante proyectos financiados por bancos multilaterales de desarrollo.



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

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es

