

# LATINOSAN

*República Dominicana*

**CONFERENCIA  
LATINOAMERICANA  
DE SANEAMIENTO**

**Innovación, inclusión y resiliencia:**  
El saneamiento que impulsa salud,  
equidad y sostenibilidad en América  
Latina y el Caribe.

**Punta Cana, del 2 al 4 de junio.**



SESIÓN ESPECIAL PARA EMPRESAS



# Roadshow Internacional Proyecto DBO Punta Cana–Bávaro Infraestructura Hídrica Integrada con 20 Años de Operación bajo Golden FIDIC

MIÉRCOLES 3 DE JUNIO

---

SALA MALLORCA

---

---

COORDINADO POR:





## **Aviso Importante**

La información presentada a continuación tiene carácter exclusivamente preliminar e informativo. Su contenido está sujeto a revisión, actualización y modificación por parte de la entidad responsable, por lo que no deberá interpretarse como definitivo ni vinculante.

Esta información no constituye una convocatoria, invitación a licitar, compromiso contractual ni reemplaza los términos de referencia, pliegos de condiciones o cualquier otro documento oficial que sea emitido en el marco del proceso de licitación. Los interesados deberán remitirse exclusivamente a la documentación oficial correspondiente y mantenerse atentos a la publicación y lanzamiento formal del proceso.



## ¿POR QUÉ ESTAMOS AQUÍ?

Este no es un evento más

Punta Cana–Bávaro es el principal destino turístico de República Dominicana y uno de los más importantes del Caribe.

Su crecimiento acelerado exige nuevas inversiones en agua potable, saneamiento y reúso.

El proyecto fortalecerá la seguridad hídrica, la salud pública y la sostenibilidad ambiental.

Inversión estimada: más de USD 400 millones bajo un modelo de largo plazo orientado al desempeño y la sostenibilidad.



## ¿POR QUÉ ESTE EARLY MARKET ENGAGEMENT?

Construyendo mejores proyectos antes de licitar

- ✓ Entender capacidades del mercado
- ✓ Validar enfoques técnicos y contractuales
- ✓ Identificar riesgos tempranamente
- ✓ Promover innovación
- ✓ Fortalecer la competencia

### Principios:

Transparencia · Igualdad de acceso · Competencia abierta · Participación voluntaria · Carácter no vinculante · Trazabilidad.

Alineados con la Guía MDB sobre Early Market Engagement.

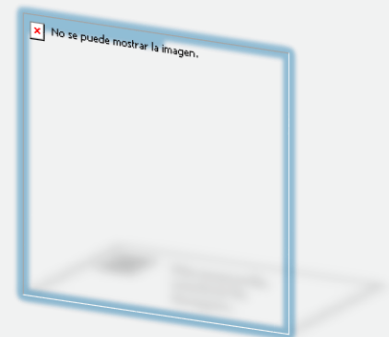


## AVISO IMPORTANTE

La participación en esta actividad es voluntaria y no vinculante. La información compartida será tratada de forma confidencial y utilizada únicamente con fines analíticos, estadísticos e institucionales.

Este espacio no forma parte de ningún proceso de licitación ni de selección de contratistas. Los comentarios e intercambios realizados tienen carácter exclusivamente informativo.

La actividad podrá contar con mecanismos independientes de supervisión y probidad.





# PROYECTOS ESTRATÉGICOS EN PRESENTACIÓN

## Programa Integral de Agua Potable, Saneamiento Universal y Reúso para Punta Cana-Bávaro.

### LOTE 1

#### Acueducto Múltiple Verón-Punta Cana

Diseño · Construcción · Operación.  
Garantizar un abastecimiento  
seguro y sostenible de agua  
potable para acompañar el  
crecimiento urbano y turístico de la  
región.

### LOTE 2

#### Alcantarillado Sanitario con Reúso Múltiple Verón-Punta Cana

Diseño · Construcción · Operación.  
Desarrollar un sistema integral de  
saneamiento y reúso que proteja el  
acuífero costero y promueva el uso  
eficiente del recurso hídrico.

#### Características comunes

Inversión > USD 400M · Modelo DBO · Contrato FIDIC Gold Book · Operación 20 años · Enfoque orientado al  
desempeño · Participación activa del sector privado.

# DINÁMICA DE LA SESIÓN

Vamos a trabajar con un formato ágil, priorizando su tiempo

## PRESENTACIÓN POR LOS PONENTES

Presentación de los temas principales.

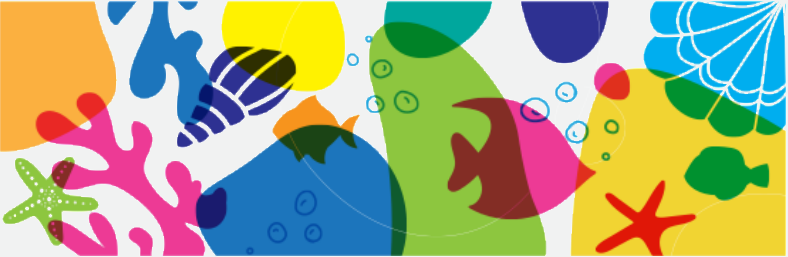
## MENTIMETER DESPUÉS DE CADA EXPOSICIÓN

Herramienta interactiva para capturar respuestas y percepciones en tiempo real.

## PARTICIPACIÓN CONTINUA CON MENTIMETER

Mentimeter abierto para recoger preguntas durante toda la sesión (síntesis posterior).





## OBJETIVOS DEL ROADSHOW

**Tenemos TRES  
objetivos  
fundamentales**

- 01** Proporcionar información clara y transparente sobre el programa, los proyectos y los mecanismos de contratación previstos.
- 02** Escuchar activamente sus inquietudes, comentarios y propuestas para mejorar el diseño del proceso licitatorio.
- 03** Facilitar la creación de alianzas estratégicas y colaboración entre empresas interesadas en participar de manera conjunta.



MODERADOR

Olga  
MORALES

BID



Johanna  
PELÁEZ

BID



PANELISTAS

Norma  
SALCEDO

Experto  
estructuración de  
contratos de alta  
complejidad



Sergio  
PÉREZ

BID





MODERADOR

José  
MARTINEZ

INAPA



Iván  
PAIVA

Experto en  
saneamiento  
condominal,  
Brasil



PANELISTAS

Klaus  
NEDER

MKMBR,  
Brasil



Xavier  
SÁNCHEZ

Experto en Ingeniería  
del Agua y del  
Ambiente





# LATINOSAN

*República Dominicana*

Roadshow Internacional · Punta Cana–Bávaro ·  
LatinoSAN 2026





**LATINOSAN**

*República Dominicana*

## POLITICAS DE ADQUISICIONES EN PROYECTOS FINANCIADOS POR EL BID

**Johanna Peláez**, Especialista Senior  
Adquisiciones



## 49 países miembros

Representados por el Directorio Ejecutivo.

**Dentro de sus clientes están**  
gobiernos centrales, provincias, municipios, empresas  
privadas y organizaciones no gubernamentales.

Contribuir en la mejora de la calidad de vida en  
América Latina y el Caribe a través del apoyo  
financiero y técnico a los países de una manera  
sostenible

**Préstamos aprobados por año**  
**US\$12-15bn**

# FINANCIAMIENTO POR SECTOR



50%  
INFRAESTRUCTURA  
AGUA Y ENERGÍA



20%  
SOCIAL & EDUCACIÓN

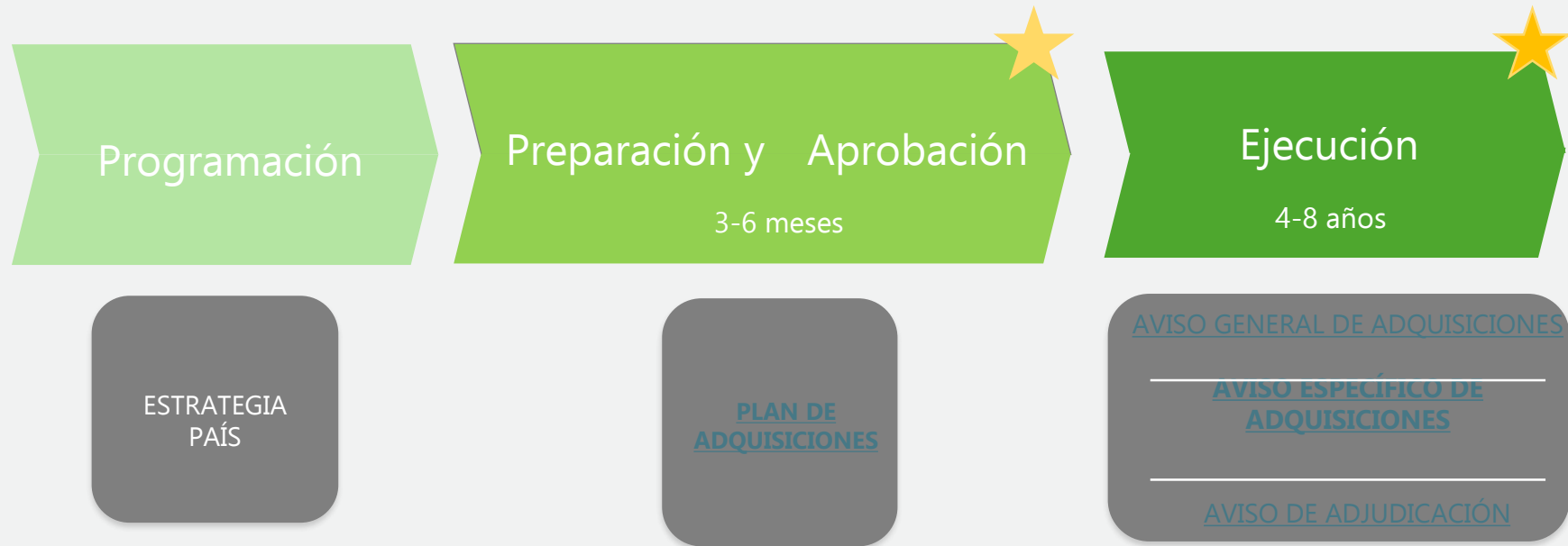
10%  
CAMBIO CLIMÁTICO  
Y DESARROLLO SOSTENIBLE



2%  
INTEGRACIÓN  
Y COMERCIO



# Cuándo surgen las oportunidades?





## Ciclo del proyecto



- Lo primero que debemos entender es cómo encajan las adquisiciones en el ciclo del proyecto.
- Primero, tenemos la etapa de programación, es cuando se desarrolla la estrategia de país. Este documento estratégico establece los desafíos de desarrollo identificados por el gobierno y el banco, así como una respuesta coordinada a estos desafíos, incluidas líneas de acción estratégicas. Por lo tanto, ya es una buena indicación de las prioridades de desarrollo del país para los próximos años.
- Luego tenemos las etapas de preparación y aprobación, donde el país y el Banco identifican conjuntamente las iniciativas que se incorporarán a la cartera activa del Banco y se crean los proyectos. Hay una serie de documentos que se elaboran para definir el proyecto los cuales finalmente son aprobados por el Consejo de Administración. Una vez aprobado, tendrá información más detallada, incluido un plan de adquisiciones con los procesos de adquisiciones que serán necesarios para el proyecto.
- Finalmente, tenemos la etapa de implementación del proyecto. Aquí es donde ocurre la adquisición. En esta etapa verá los avisos de contratación específicos de los bienes, obras, servicios de consultoría y no consultoría necesarios para la ejecución del proyecto. Básicamente, aquí es donde se encuentran las oportunidades de oferta. También puede encontrar los anuncios de adjudicación de contratos, que son útiles para comprender quién gana los contratos.

# Roles



**El BID** *financia proyectos y supervisa el cumplimiento de la política del BID*

-----  
*El BID NO tiene relación contractual con la comunidad empresaria*



## **Gobierno-Agencia Ejecutora**

- Planificar
- Evaluar
- Adjudicar
- Manejar el contrato



## **La comunidad empresaria**

analiza e identifica oportunidades, solicita aclaraciones, presenta propuestas, firma y ejecuta el contrato.

*Documentos de licitación estándar*

# Estructura del marco de adquisiciones y contrataciones del BID:



# Quienes pueden participar:



## Elegibilidad de Firmas e Individuos

Sólo empresas e individuos de países miembros del BID son elegibles para participar en procesos de adquisiciones

Toda empresa "elegible" que cumpla con los criterios y requisitos definidos en los documentos de licitación.

**El tamaño de la empresa no es una variable** excluyente ni determinante de la competitividad en este mercado.

Debido a la amplitud de proyectos y programas existen oportunidades para **empresas de muy diversa índole y tamaño.**

Lo que es importante es **definir claramente cuáles son las ventajas competitivas que la empresa puede ofrecer y saber resaltarlas.**



# Como participar?



Cada una puede adaptarse a las capacidades y estrategias de cada empresa.

**Individualmente**

**Asociación en  
participación, consorcio  
o asociación (APCA),  
para sumar capacidades**

**Actuar como  
subcontratistas de los  
adjudicatarios principales**

**Por el todo o por lote  
(dependiendo de como  
este estructurado el  
proceso de licitación)**



## Como participar?



Es importante saber que **solo pueden participar empresas e individuos de países miembros del BID.**

Además, cualquier empresa considerada 'elegible' puede participar, siempre que cumpla con los criterios y requisitos establecidos en los documentos de licitación.

Un punto clave es que **el tamaño de la empresa no es un factor excluyente ni determinante.** Esto significa que tanto grandes compañías como pymes tienen oportunidades reales de competir, siempre que puedan demostrar su capacidad técnica y experiencia. En obras no se aplica MARGEN DE PREFERENCIA.

Lo más importante es que cada empresa sepa **identificar y comunicar claramente sus ventajas competitivas.** Saber qué valor diferencial puede aportar y cómo destacarlo en su propuesta es fundamental.

En esta diapositiva vemos cómo está estructurado el marco de adquisiciones y contrataciones del Banco Interamericano de Desarrollo. Este marco se basa en una serie de **documentos clave** que regulan los procesos de adquisición de bienes, obras y servicios financiados por el Banco.

En primer lugar, tenemos los documentos normativos principales:

Las **GN-2349**, que regula la adquisición de obras, bienes y servicios distintos de consultoría.

Y las **GN-2350**, que se aplica a servicios de consultoría de firmas y consultores individuales.

Además, se incluyen los **pliegos estándar, armonizados y guías**, que proporcionan lineamientos específicos para la preparación y evaluación de ofertas.

Todo esto se enmarca dentro **del Contrato de Préstamo y del Convenio Constitutivo del BID**, que fue aprobado por Argentina mediante la Ley N° 14.843 en 1959.

Este convenio establece las bases legales para la cooperación entre el país y el Banco, y es el punto de partida para cualquier contrato de préstamo o convenio de cooperación.



# Requisitos para PARTICIPAR en licitaciones financiadas por el BID

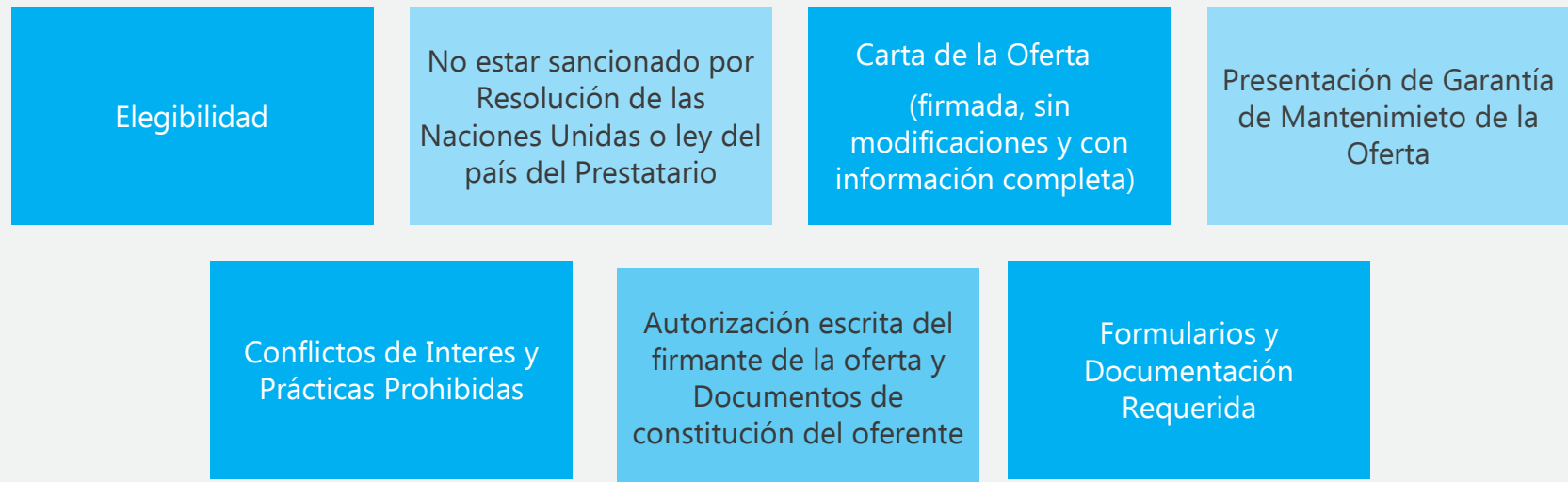


Preliminares

Capacidad  
Técnica

Capacidad  
Financiera

# Requisitos Preliminares de Integridad de la Oferta:



# Contratos de Construcción de Obras comúnmente utilizados en proyectos financiados por el BID:



Tipo de contrato	Pago	Responsabilidad del diseño	Asignación de riesgos	Necesidad de supervisión
<b>Precios Unitarios</b>	El pago se basa en tarifas unitarias acordadas para el trabajo, y el costo total depende de las cantidades reales ejecutadas.	El contratante generalmente proporciona el diseño.	El riesgo es compartido. El contratante asume el riesgo si las cantidades reales difieren de las estimaciones, mientras que el contratista asume los riesgos de rendimiento y eficiencia.	Se necesita una supervisión <b>ALTA</b> para medir y verificar las cantidades con precisión y supervisar el cumplimiento de las tarifas unitarias acordadas.
<b>Suma Alzada</b>	Precio fijo único acordado para todo el proyecto o alcance del trabajo. Se define unidades de pago, se paga por el cumplimiento de la unidad de pago (Ej. Pisos colocados)	El contratante generalmente proporciona el diseño.	El contratista asume la mayor parte del riesgo. Si los costos superan el precio acordado, el contratista asume la pérdida, a menos que se modifique el alcance o surjan circunstancias imprevistas.	Supervisión <b>MODERADA</b> para garantizar que el trabajo se realice según el diseño y el contrato. La supervisión se centra en el progreso y la calidad, con menor preocupación por el control de costos, ya que el precio es fijo.
<b>Diseño y Construcción (con o sin operación)</b>	Pueden ser por suma alzada, para permitir que se efectúen pagos a medida que se completen las " <b>actividades</b> " o " <b>subactividades</b> ". Los pagos también pueden realizarse en base al porcentaje de avance de cada actividad.	El contratista es responsable tanto del diseño como de la construcción.	El contratista asume el riesgo tanto del diseño como de la ejecución de la construcción, garantizando que el producto final cumpla con los requisitos del cliente (adecuado para el propósito).	Supervisión <b>MODERADA</b> por parte del contratante, centrándose en los resultados de rendimiento y garantizando que el contratista se adhiera a los estándares de diseño y calidad acordados.

# Contratos de Construcción de Obras comúnmente utilizados en proyectos financiados por el BID:



Es importante destacar que cualquier deficiencia en estos aspectos puede llevar a que la oferta sea rechazada por no ajustarse sustancialmente a los requisitos del proceso

La atención debe dirigirse a las deficiencias que, si se aceptaran, afectaría de modo sustancial el alcance, calidad o la ejecución de las obras, limitaría los derechos del Contratante o las obligaciones del oferente, u otorgarían una ventaja injusta al oferente.

**Identificar y rechazar las ofertas incompletas, que no sean válidas o que no se ajusten sustancialmente a los documentos de licitación (IAO 12).**

Son **desviaciones importantes** aquellas que, si fueran aceptadas, no permitirían cumplir la finalidad para la cual se ha solicitado la oferta o impedirían hacer una comparación justa con las ofertas que responden en forma apropiada a lo solicitado en los DL.

## **Ejemplos:**

- Estipular ajustes de los precios diferentes a lo establecido en los DL.
- No ajustarse a las especificaciones técnicas
- Hacer subcontrataciones por un monto o en una forma sustancialmente diferentes de los permitidos
- Plantear objeciones con respecto a las leyes aplicables, los impuestos y derechos, y los procedimientos de solución de controversias.

# CÓMO IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO





## **Aviso Importante**

La información presentada tiene carácter exclusivamente preliminar e informativo. Su contenido está sujeto a revisión, actualización y modificación por parte de la entidad responsable, por lo que no deberá interpretarse como definitivo ni vinculante.

Esta información no constituye una convocatoria, invitación a licitar, compromiso contractual ni reemplaza los términos de referencia, pliegos de condiciones o cualquier otro documento oficial que sea emitido en el marco del proceso de licitación. Los interesados deberán remitirse exclusivamente a la documentación oficial correspondiente y mantenerse atentos a la publicación y lanzamiento formal del proceso.



**LATINOSAN**  
*República Dominicana*