



República Dominicana
Junta Central Electoral

**CONVOCATORIA
A LICITACIÓN PÚBLICA NACIONAL
REFERENCIA: JCE-CCC-LPN-10-2018**

La Junta Central Electoral, al tenor de las disposiciones contenidas en la Ley 340-06 sobre Compras y Contrataciones de Bienes, Servicios, Obras y Concesiones, y sus modificaciones; la Ley Electoral No. 275-97, y sus modificaciones, así como del Reglamento Interno emitido por el Pleno de esta institución, convoca por este medio la Licitación Pública Nacional, Referencia: JCE-CCC-LPN-10-2018, destinada a la contratación de la empresa o persona física que se encargará de la **virtualización del proceso de formación electoral, a través de la plataforma Moodle**, con miras a las elecciones del año 2020.

En esta licitación tendrán derecho a participar las empresas nacionales que estén al día en el pago de sus obligaciones fiscales y que cumplan con los requerimientos del Pliego de Condiciones elaborado para tales fines, el cual se podrá consultar en la página Web de la Dirección General de Contrataciones Públicas (www.comprasdominicana.gov.do) y en el portal de la JCE (www.jce.do), y debe retirarse en las oficinas del Comité de Compras y Contrataciones de la Junta Central Electoral, ubicadas en la Av. Gregorio Luperón No. 118, hasta el 25 de septiembre del 2018, de 9:00 A.M. a 3:00 P.M. (sin costo alguno), plazo en que se hará el registro o inscripción de interesados, lo cual tiene carácter obligatorio.

La recepción y apertura de sobres contentivos de documentos, propuestas técnicas y económicas, se realizará de acuerdo al formato establecido en el Pliego de Condiciones, a las diez de la mañana (10:00 A. M.) del día **24 de octubre del 2018**, en el Salón de Prensa de la JCE, en acto público que constará con la presencia de un Notario Público y al que podrán asistir los licitantes y sus representantes.

Para mayor información pueden comunicarse al teléfono: (809) 537-0946 o en el e-mail: licitaciones@jce.do

COMITÉ DE COMPRAS Y CONTRATACIONES



FT FINANCIAL TIMES

Contenido sindicado

©The Financial Times Ltd. 2018. Todos los derechos reservados. Este contenido no debe ser copiado, redistribuido o modificado de manera alguna. Diario Libre es el único responsable por la traducción del contenido y The Financial Times Ltd no acepta responsabilidades por la precisión o calidad de la traducción.

Cuatro puntos claves para un acuerdo sobre el TLCAN

Conforme EEUU y Canadá reanudan las conversaciones comerciales, aún quedan cuatro áreas principales de desacuerdo

James Politi

Después de un receso de cinco días, las negociaciones sobre el TLCAN entre EEUU y Canadá se reanudaron el miércoles. Los siguientes problemas deben resolverse para que Canadá permanezca en el acuerdo comercial junto con EEUU y México.

La leche es importante. Durante mucho tiempo, Canadá ha mantenido una política — sistema de “gestión de suministros” — para apoyar a sus productores de lácteos y a sus granjeros avícolas, quienes se encuentran principalmente en Ontario y Quebec, las dos provincias más pobladas y políticamente delicadas. Después de décadas de quejas por parte de la industria láctea de EEUU, la administración Trump ha estado presionando para que Canadá haga grandes concesiones y abra su mercado.

Ottawa se ha resistido, y sus funcionarios de alto nivel han insistido recientemente en que no desmantelarán el plan, lo cual ha creado un atolladero. EEUU emitió un comunicado el viernes en el que se quejó de que Canadá no había cedido en la “agricultura”, exponiendo esta situación como una falla significativa.

Canadá sí hizo algunos ajustes para los productos lácteos de la UE en su reciente Acuerdo Integral de Economía y Comercio, lo cual demuestra que Ottawa no es totalmente intransigente en este asunto.

Manejo de disputas

El acuerdo original del TLCAN incluye un capítulo sobre resolución de disputas que permite que un panel de representantes decida si los aranceles compensatorios o antidumping han sido impuestos de manera injusta por uno de los países involucrados en el acuerdo. Esta disposición fue una



TLCAN sigue en discusión.

demanda clave en las negociaciones originales del tratado, y ha seguido siendo una prioridad para Ottawa porque le ha permitido a su industria maderera desafiar los aranceles impuestos por EEUU en el pasado. Sin embargo, la administración de Trump sostiene que estos paneles infringen la soberanía estadounidense y tiene la intención de eliminarlos.

En Canadá hay actualmente un debate candente sobre si vale la pena sacrificar todo el trato por esto, pues rara vez le ha producido grandes ganancias para el país.

Mientras tanto, han surgido preocupaciones sobre el destino de un capítulo diferente que les permite a las entidades privadas demandar a los gobiernos — conocido como solución de controversias entre inversionistas y estados — que EEUU también ha intentado restringir. En el acuerdo de la semana pasada entre EEUU y México, donde acordaron los términos para revisar el TLCAN sin Canadá, la medida quedó preservada para cinco industrias sensibles. Canadá ha ofrecido mantenerlo con México y eliminarlo con EEUU.

Aranceles estadounidenses

Este verano se ha desarrollado el final del juego de las negociaciones del TLCAN mientras la administración estadounidense se avanzaba con los planes de imponer aranceles al acero y el aluminio procedentes de Canadá y

México, justificando estos aranceles por motivos de seguridad nacional.

Esa decisión fue recibida con incredulidad y enojo tanto en Ciudad de México como en Ottawa, donde las autoridades juraron que no habría un nuevo acuerdo comercial a menos que Washington retirara los aranceles de inmediato. Pero el acuerdo que México alcanzó con EEUU la semana pasada no incluyó ninguna promesa de abandonar los aranceles motivados por la seguridad nacional impuestos por la administración Trump.

Para empeorar las cosas, la Casa Blanca — que insiste en que los dos asuntos deben mantenerse totalmente separados — ha seguido amenazando a Canadá con la imposición de nuevos aranceles sobre los coches. Es difícil imaginar que Ottawa acepte cualquier acuerdo que no le garantice algún tipo de protección contra semejantes medidas unilaterales provenientes de Washington.

Guerras culturales

Dado que el acuerdo original del TLCAN se alcanzó a principios de la década de 1990, no tiene muchas disposiciones relacionadas con el comercio digital y la propiedad intelectual, lo que significa que es necesario establecer nuevas disposiciones en las conversaciones.

En general, EEUU ha estado presionando a favor de una expansión del comercio digital, lo cual incluye restricciones a los requisitos de almacenamiento de datos locales y protecciones de patentes más sólidas. Pero Canadá tiene algunas necesidades específicas, entre las que se incluye la insistencia de que sus comunidades francófonas, concentradas en la provincia de Quebec, así como sus poblaciones indígenas, queden protegidas de una avalancha cultural estadounidense. ●